3 1761 11650060 4


Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

https://archive.org/details/31761116500604

Government Publication

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 62

Wednesday, October 11, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 62

Le mercredi 11 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the Goods & Services Tax—Technical Paper (August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la taxe sur les produits et services—Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY NOV 8 1989 University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman:

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président:

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du comité
Marie Carrière



Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and
Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, OCTOBER 11, 1989
(69)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 3:30 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst. *From the Committee's staff*: Sean Aylward; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: *From the Canadian Jewellers Association*: John Nash, President; Garfield Brown, Past President; Andrew McCarthy, Executive Director. *From the Metropolitan Montreal Chamber of Commerce*: Luc Lacharité, Executive Vice-President; Serge Chevalier, Chairman, Taxation Committee. *From the Montreal Board of Trade*: Marc Leduc, President. *From the Funeral Association of Canada*: Gilles Poirier, President; Brian McGarry, Former President; Robert Schaffner, Vice President; Paul Carrothers, Director.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Service Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

John Nash, from the Canadian Jewellers Association, made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

Luc Lacharité, from the Metropolitan Montreal Chamber of Commerce, made a statement and, with the other witness, answered questions.

At 4:30 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 4:35 o'clock p.m., the sitting resumed.

Marc Leduc, of the Montreal Board of Trade, made a statement and answered questions.

Gilles Poirier, from the Funeral Association of Canada, made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:40 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher
Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 11 OCTOBRE 1989
(69)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des Finances se réunit aujourd'hui à 15 h 30, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membre suppléant présent: Jack Whittaker remplace Audrey Mclaughlin.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Basil Zafiriou, analyste principal. *Du personnel du Comité*: Sean Aylward, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: *De l'Association canadienne des bijoutiers*: John Nash, président; Garfield Brown, ancien président; Andrew McCarthy, directeur général. *De la Chambre de commerce du Montréal métropolitain*: Luc Lacharité, vice-président général; Serge Chevalier, président du comité Fiscalité. *Du Chambre de Commerce de Montréal*: Marc Leduc, président. *De l'Association des services funéraires du Canada*: Gilles Poirier, président; Brian McGarry, ancien président; Robert Schaffner, vice-président; Paul Carrothers, directeur.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule nº 26.*)

John Nash de l'Association canadienne des bijoutiers, fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

Luc Lacharité de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, fait un exposé et, avec l'autre témoin, répond aux questions.

A 16 h 30, la séance est suspendue.

A 16 h 35, la séance reprend.

Marc Leduc de la Chambre de commerce de Montréal, fait un exposé et répond aux questions.

Gilles Poirier de l'Association des services funéraires du Canada, fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 17 h 40, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffière de Comité
Christine Fisher

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

[*Texte*]

• 1528

The Chairman: The Canadian Jewellers Association is the next group to appear.

Mr. John Nash (Canadian Jewellers Association): Members of the standing committee, we are pleased to represent the Canadian Jewellers Association and to have the opportunity of giving you our brief in person. With me is Mr. Garfield Brown, Past-President of the Canadian Jewellers Association; and Andrew McCarthy, Executive Director.

Ladies and gentlemen, the Canadian Jewellers Association is the national trade association for companies concerned with all aspects of the jewellery industry. Founded in 1923, our membership includes 1,700 companies located throughout Canada. These companies are the leading retailers, manufacturers and suppliers of jewellery, and employ more than 35,000 people.

CJA members are in the mainstream of the industry. With few exceptions, every significant Canadian firm engaged in the manufacture, distribution and sale of jewellery is a member of the CJA. It is important to know that the majority of our members are considered small businesses by Statistics Canada. A full 60% of our membership has an annual sales volume of less than $250,000. We are basically mom-and-pop operations; 90% have an annual sales volume of less than $1 million. Furthermore, 49% of members are one-store, family-run businesses, many initiated right after the Second World War.

• 1530

Our association can support the proposed goods and services tax provided the current excise tax on jewellery is removed. This 1919 excise tax on jewellery has spawned a significant underground economy that has hindered our industry and has put legitimate players at a considerable disadvantange.

In every jurisdiction of which we are aware, including Austria, the United Kingdom and the United States, the removal of an excise tax on jewellery has resulted in an immediate increase in government revenue from jewellery sales. The reduction of the GST along with the removal of the excise tax allows for increased government revenues, and we in the jewellery industry gain a level playing field.

All legitimate jewellers suffer because of the excise tax. It encourages a black market in cash sales as well as tax evasion. We estimate that $600 million to $700 million or

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

[*Traduction*]

Le président: Le groupe suivant est l'Association canadienne des bijoutiers.

M. John Nash (Association canadienne des bijoutiers): Mesdames et messieurs les membres du Comité, nous sommes heureux de représenter l'Association canadienne des bijoutiers et d'avoir l'occasion de nous présenter directement notre mémoire. Je suis accompagné de M. Garfield Brown, ancien président de l'Association canadienne des bijoutiers et de M. Andrew McCarthy, directeur administratif.

Mesdames et messieurs, l'Association canadienne des bijoutiers regroupe à l'échelle nationale les entreprises qui participent à tous les aspects de l'industrie de la bijouterie. Créée en 1923, notre association comprend 1,700 entreprises établies dans l'ensemble du Canada, qui constitue les principaux détaillants, fabricants et fournisseurs de bijoux et qui emploient plus de 35,000 personnes.

Les membres de l'ACB sont les principaux représentants de ce secteur. A quelques exceptions près, chaque grande entreprise canadienne qui fabrique, distribue et vend de la bijouterie est membre de notre association. Il est important de savoir que Statistique Canada considère la majorité de nos membres comme de petites entreprises et 60 p. 100 d'entre eux ont un volume annuel de ventes de moins de 250,000$. Nous sommes essentiellement des entreprises familiales et le volume annuel des ventes de 90 p. 100 de nos membres est inférieur à 1 million de dollars. En outre, 49 p. 100 d'entre eux exploitent une entreprise familiale avec un seul magasin établi dans bien des cas juste après la Seconde Guerre mondiale.

Notre association appuierait la taxe proposée sur les produits et services pourvu que soit supprimée la taxe actuelle d'accise sur les bijoux. Cette dernière qui remonte à 1919 a favorisé l'expansion d'un commerce clandestin qui a compromis notre industrie et désavantagé de façon considérable ses membres légitimes.

Il semble que dans tous les pays, y compris l'Autriche, le Royaume-Uni et les États-Unis, la suppression d'une taxe d'accise sur la bijouterie ait entraîné une hausse immédiate des recettes que le gouvernement tire des ventes de ce secteur. La réduction de la TPS ainsi que la suppression de la taxe d'accise permettra une augmentation des recettes de l'État tout en nous donnant accès à un marché plus équitable.

La taxe d'accise nuit à tous les véritables bijoutiers car elle encourage des ventes au comptant clandestines ainsi que la fraude fiscale. Nous estimons que 600 à 700

[*Texte*]

one-half the retail sales in the industry evade all taxes and so put law-abiding jewellery retailers at a 23.5% to 35.5% disadvantage—13.5% of that is the manufacturers' tax, 10% the excise tax and the balance provincial sales tax.

Last year Revenue Canada collected only $50 million from jewellery sales. The government can reap considerably more without an excise tax. We firmly believe the system of tax credits which requires a significant paper trail for the GST will greatly reduce the incidence of black marketing and tax evasion as the advantage achieved will be reduced. A GST without the excise tax will assist in reducing under-the-counter sales while simultaneously increasing government revenue.

CJA members regret the added complexity of the go-it-alone federal GST rather than a combined federal-provincial tax. We are concerned about the ability of the small businesses that make up our membership to cope with the cost of collection and remittance of the GST. However, as an industry that is currently disadvantaged by an enormous tax burden and a current compliance enforcement that appears to condone, if not encourage, the underground jewellery economy, and as an industry whose manufacturing sector is fighting hard in a fiercely competitive global market to export, specially to the U.S.A., we find ourselves disadvantaged vis-à-vis imports in our own domestic market.

Further, more than 80% of our retail sales occur within 75 miles of the U.S. border. Smuggling is rampant. We, as the voice of the Canadian jewellery industry, welcome true tax reform. We welcome the proposed GST provided the excise tax on jewellery is eliminated. Over the years we have requested that the government either repeal the excise tax or equitably enforce the law. The answer from Ottawa to date has been no in both cases. The tax is still on the books, yet the RCMP commitment to jewellery smuggling in the Toronto area has been reduced by 60%.

In response to the government's inactivity, our own jewellery industry established a Jewellers Vigilance Canada in 1987. Funded entirely by members of the jewellery community, the JVC polices the activities of Canadian jewellery enterprises. We are unaware of any industry that has established such a watchdog funded entirely by its own community. We are making the effort, but we have been hamstrung by a 1919 anachronism. The excise tax does not fit into a simplified tax system; dump it and we both win.

In closing, allow me to emphasize that 90% of the Canadan jewellery industry is made up of small

[*Traduction*]

millions de dollars, soit la moitié des ventes au détail de l'industrie, échappent à toutes les taxes, ce qui désavantage les détaillants bijoutiers qui respectent la loi dans une proportion de 23,5 à 35,5 p. 100, c'est-à-dire 13,5 p. 100 représentant la taxe des fabricants, 10 p. 100 celle d'accise et le reste la taxe provinciale de vente.

L'an dernier, Revenu Canada n'a perçu que 50 millions de dollars sur les ventes de bijoux. Le gouvernement pourrait obtenir beaucoup plus s'il supprimait la taxe d'accise. Nous sommes tout à fait convaincus que le crédit pour la TPS qui exige de nombreuses formalités administratives réduira de beaucoup l'incidence du marché noir et la fraude fiscale puisque le commerce clandestin des bijoux sera dès lors moins attrayant. Une TPS sans taxe d'accise réduirait le nombre de ventes illicites tout en augmentant les recettes du gouvernement.

Les membres de l'ACB regrettent ce surcroît de complexité que représente une TPS strictement fédérale alors qu'on pourrait instaurer une taxe fédérale-provinciale. Nous craignons que les petites entreprises que nous représentons ait du mal à payer le coût du recouvrement et du versement de la TPS. Cependant, comme notre industrie est actuellement désavantagée par un fardeau fiscal considérable et des mécanismes d'application de la loi qui semble favoriser, voire encourager, le commerce clandestin de la bijouterie, et comme nos fabricants sont en train de lutter sur un marché mondial extrêmement compétitif pour pouvoir exporter, surtout aux États-Unis, nous nous trouvons désavantagés par rapport aux importations dans notre propre marché intérieur.

En outre, plus de 80 p. 100 de nos ventes au détail se font à moins de 75 milles de la frontière avec les États-Unis. La contrebande est endémique. Notre association, qui représente l'industrie canadienne de la bijouterie, est en faveur d'une réfome fiscale véritable. Nous appuyons la TPS proposée pourvu que la taxe d'accise sur la bijouterie soit supprimée. Au fil des années, nous avons demandé au gouvernement d'abroger la taxe d'accise ou de renforcer équitablement la loi. Jusqu'à présent Ottawa a refusé ces deux suggestions. La taxe existe encore dans la législation or les effectifs de la GRC chargés du contrôle de la contrebande de bijoux dans la région de Toronto ont diminué de 60 p. 100.

Face à l'inertie du gouvernement, notre industrie a mis sur pied un organisme de vigilance appellée *Jewellers Vigilance Canada*, en 1987. Entièrement subventionné par les bijoutiers, cet organisme surveille les activités des bijouteries canadiennes. À notre connaissance, aucune autre industrie ne s'est dotée, à ses propres frais, d'une telle «police». Nous faisons le nécessaire, mais nous nous trouvons handicapés par un anachronisme qui remonte à 1919. La taxe d'accise ne s'intègre pas dans un régime fiscal simplifié; autant s'en débarrasser, ce qui nous avantagerait des deux côtés.

Pour terminer, permettez-moi de souligner que 90 p. 100 de l'industrie canadienne de la bijouterie est

[*Text*]

businesses. These enterprises are mom-and-pop style stores; they have been in business for more than 25 years, often at the same location on main street. My own small store in London has been in business since 1918 and is now in the third generation. These enterprises currently operate at a disadvantage of at least 23.5% compared to those who sell for cash and evade all taxes. This results in an estimated black market of $600 million to $700 million in an industry with only $1.5 billion in retail sales.

• 1535

They are being put out of business at a phenomenal rate. In 1977 there were 50 jewellery suppliers listed in the Toronto Yellow Pages. Ten years later 64% of these were gone. The CJA fears that this is a continuing trend. A major step in reversing that trend would be to simplify the paper work involving tax remittances.

A GST without the 10% excise tax will severely reduce the complex paper work we now face, establish a level playing field and reduce market erosion for legitimate jewellers.

We applaud the progress made in developing the GST. Our industry strongly endorses a tax reform which eliminates the excise tax on jewellery.

Mr. Chairman, we do not seek special treatment. We seek equal treatment. Thank you.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): Mr. Nash, you estimate in your brief that tax avoidance through black market sales of jewellery is about $600 or $700 million a year or roughly half the reported retail sales of the industry. How much of this underground activity do you think would be brought above ground if the jewellery excise tax was abolished?

Mr. Garfield Brown (Past-President, Canadian Jewellers Association): We feel it is the excise tax itself that is perceived to be unfair by our industry. We are beginning to understand that jewellers unfortunately view excise tax the way many of us view speed limits and it is becoming more and more apparent that the underground economy exists in a bigger and bigger way. Our estimate is that if we reduce the gain to be achieved by taking the risk of speeding or by evading the excise tax—it is not avoidance in out situation, it is tax evasion—more and more jewellers will comply. It is a compliance situation and we feel quite confident that, together with the Jewellers Vigilance Canada, we can substantially increase compliance within the trade.

[*Translation*]

constituée de petites entreprises familiales. Certains de nos commerçants ont leur bijouterie depuis plus de 25 ans et souvent, au même endroit en ville. Ma propre petite boutique de London existe depuis 1918 et nous en sommes maintenant à la troisième génération. Ces entreprises sont désavantagées actuellement dans une proportion d'au moins 23,5 p. 100 par rapport à celles qui vendent au comptant sans payer la moindre taxe. Il en découle un marché noir évalué entre 600 et 700 millions de dollars dans une industrie dont les ventes au détail s'élèvent à 1,5 milliard de dollars.

Le taux des faillites est très élevé. En 1977, 50 fournisseurs de bijouterie étaient inscrits aux pages jaunes de Toronto et 10 ans plus tard 64 p. 100, d'entre eux avaient quitté cette industrie. L'ACB craint que cette tendance ne se maintienne, et une bonne solution à cet égard serait de simplifier la paperasserie qu'exige le versement de la taxe.

Une TPS sans taxe d'accise de 10 p. 100 réduirait considérablement les formalités administratives extrêmement complexes qui nous sont actuellement imposées; les règles du jeu en seraient plus justes et l'érosion du marché mieux contenue pour les bijoutiers qui respectent la loi.

Nous nous félicitons des progrès que représente la TPS. Notre industrie appuie fortement une réforme fiscale qui supprimerait la taxe d'accise sur la bijouterie.

Monsieur le président, nous ne demandons pas un traitement spécial mais un traitement équitable. Je vous remercie.

M. Richaradson (Calgary-Sud-Est): Monsieur Nash, vous indiquez dans votre mémoire que la fraude fiscale sous forme de bijoux vendus au marché noir représente annuellement environ 600 ou 700 millions de dollars soit pratiquement la moitié des ventes au détail que déclare l'industrie. Quelle proportion de cette activité clandestine deviendrait licite grâce à la suppression de la taxe d'accise sur la bijouterie?

M. Garfield Brown (ancien président, Association canadienne des bijoutiers): C'est la taxe d'accise comme telle que notre industrie trouve injuste. Nous commençons à comprendre que les bijoutiers considèrent malheureusement la taxe d'accise comme nombre d'entre nous considérons les limites de vitesse, et il devient de plus en plus évident que le commerce clandestin se répand de plus en plus. Nous estimons qu'en réduisant les bénéfices réalisables en prenant le risque de faire de grandes vitesses ou de se soustraire à la taxe d'accise, car dans notre cas, il ne s'agit pas d'évitement mais plutôt de fraude fiscale, de plus en plus de bijoutiers respecteront la loi. C'est en effet de cela qu'il s'agit, et nous sommes tout à fait convaincus qu'avec notre groupe de vigilance, nous pouvons amener de plus en plus de bijoutiers à observer les lois.

[*Texte*]

Mr. Richardson: But you do not have a direct figure on that. I am trying to determine what the government levies would be. Mr. Nash said in his submission that there is the possibility that government revenues may increase as a result of dropping the excise tax.

Mr. Brown: It is very difficult for us to estimate. Our best guess would be that we would get half those sales back above board very quickly. In other words, $300 million to $350 million in sales. It would be naive to think we would get them all in the first round, but do not forget that we exist in a marketplace with no radar traps out there, if I can use our speeding limit metaphor. Once you see a few people stopped for speeding, the compliance shows up.

Mr. Richardson: If there is some repeal of the excise tax, would it lead to a lower price for Canadian consumers for jewellery in Canada? Can you also give me an estimate of how much might be passed on to the consumer, and how it would be done?. What market mechanism would cause that saving to be passed on to the consumer?

Mr. Nash: In London, Ontario, for example, there are 67 jewellery stores, of which 52 or 53 are independents. If I spent more than five minutes before reducing my prices I can assure you I would be four minutes behind the other independents. It might cause the chain stores some complexity in terms of their paper work but an independent can work pretty quickly. With that many jewellery stores in that confined an area the competition alone will bring it down in a hurry.

• 1540

The Chairman: What is the customs duty on jewellery coming into Canada?

Mr. Andrew McCarthy (Executive Director, Canadian Jewellers Association): That is rather complicated because it depends on exactly what the piece is, whether it is a loose stone, watches, etc.

The Chairman: All right, let us talk about watches. Let us talk about some of the items. You can perhaps give us some items better than we can.

Mr. McCarthy: I understand that on loose stones there is no tariff because they are usually coming in to be made into a finished product. On other products, I think it ranges anywhere from 11% to 13%, depending on what the product is. There is actually a lengthy list of tariffs on how it breaks down.

Mr. Brown: Do not forget that these products are listed under the Free Trade Agreement with the U.S., and so within five years there will be no tariffs between our two countries. The tariffs coming in from offshore, if I can use that term, we list between 11% and 13.3%. However, they are dropping under the General Agreement on Tariffs and Trade.

[*Traduction*]

M. Richardson: Mais vous n'avez pas de chiffres à ce sujet. J'essaie de déterminer ce que seraient les retenues du gouvernement. M. Nash a dit dans son exposé qu'il est possible que les recettes de l'État augmentent si l'on supprime la taxe d'accise.

M. Brown: Il nous est très difficile d'évaluer cela. Nous pouvons toutefois vous dire que nous pourrions récupérer la moitié de ces ventes très rapidement, ce qui représenterait de 300 à 350 millions de dollars. Il serait naïf de croire que nous pourrons les récupérer toutes du premier coup, mais n'oubliez pas que nous nous trouvons sur un marché où il n'existe pas de radar pour arrêter ceux qui font des excès de vitesse, si je peux utiliser la même métaphore. On respecte les limites de vitesse quand on voit que d'autres automobilistes ont été arrêtés pour les avoir dépassées.

M. Richardson: L'abrogation de la taxe d'accise entraînerait-elle une diminution des prix de la bijouterie pour les consommateurs canadiens? Pouvez-vous nous dire aussi combien passerait au consommateur et selon quelles modalités? Quel mécanisme du marché permettrait que cette économie bénéficie au consommateur?

M. Nash: À London, en Ontario, par exemple, il existe 67 bijouteries dont 52 ou 53 sont indépendantes. Si j'attends plus de cinq minutes avant de réduire mes prix, je peux vous assurer que les autres bijouteries indépendantes ne perdront pas une seconde. Les choses n'iraient pas aussi vite pour les grands magasins dont la paperasserie est souvent très complexe. Avec le très grand nombre de bijouteries de cette région, les prix diminueront très vite rien qu'en raison de la concurrence.

Le président: Quel est le droit de douane sur la bijouterie importée au Canada?

M. Andrew McCarthy (directeur administratif, Association canadienne des bijoutiers): C'est assez compliqué parce que cela dépend de l'article, à savoir s'il s'agit d'une pierre non montée, de montres, etc.

Le président: Très bien; parlons des montres, de certains des articles. Vous êtes peut-être mieux placés que nous pour nous en parler.

M. McCarthy: Je crois savoir qu'il n'existe pas de tarif douanier sur les pierres non montées que l'on importe en général pour en faire un produit fini. Pour d'autres bijoux, le tarif se situe entre 11 et 13 p. 100, selon l'article. Il existe en fait une longue liste sur la répartition des tarifs douaniers.

M. Brown: N'oubliez pas que ces produits sont inscrits dans l'Accord de libre-échange avec les États-Unis et que dans cinq ans il n'existera plus de tarifs douaniers entre nos deux pays. Pour ceux qui visent les produits importés de l'étranger, ils se situent entre 11 et 13,3 p. 100. Cependant, ils sont en train de diminuer en vertu du GATT.

[*Text*]

The Chairman: How much of this stuff comes in from the United States vis-à-vis the rest of the world?

Mr. McCarthy: I think in one of the appendices to the submission to the committee we talked about imports. Perhaps I can draw your attention to page 2 of appendix B, on imports. In 1986 imports represented 40% of the domestic market, of which Asia was Canada's prime source, representing 40%. Imports from Asia were valued at $84 million; the EEC was the second-largest exporter of jewellery to Canada, totalling 24%; and the U.S. was third, at 13%.

Mr. Pickard (Essex—Kent): I understand your concern with regard to the excise tax. The excise tax, as you have pointed out, is a very difficult one for your industry, particularly with all the difficulties you run into, the underground market and favouring imports. Certainly, the excise tax in your industry is causing a problem. It is an additional tax to the others you have to face.

When I look at the goods and services tax, the 9%, from what I am hearing you say it is probably a compromise you are willing to accept as long as the excise tax is removed, and the excise tax causes you a great deal of difficulty. Would you comment further on that?

Mr. Brown: A compromise is a little too weak, I think. We are quite pleased to trade the GST for the combined impact of the federal sales tax and the excise tax.

Mr. Pickard: It is 23% going down to 9%. Certainly, I can see why you would be very pleased and I understand that particular position. There is no question there. I was just trying to clarify the fact that the excise tax is the one that is really hurting your industry, from what I am hearing.

Mr. Brown: That is correct, especially in the context of tax reform. Perhaps I can point out that the 13.5% manufacturers sales tax and the 10% excise tax act in exactly the same way in our industry. Therefore, a tax reform of the 13.5% federal sales tax that would leave a 10% excise tax, in our opinion, is no tax reform at all, and that is why we are here today. Tax reform is the agenda, and that is what we want to address.

Mr. Pickard: I understand your concern with the excise tax. I will try to put that aside for now and hope it will be removed for you. We will look at the merits between the goods and services tax and the federal sales tax at present.

The Retail Council of Canada heard some very strong comments about the difficulties and problems and burdens it would create on small business here in Canada.

[*Translation*]

Le président: Quelle proportion de ces articles proviennent des États-unis par rapport aux autres pays?

M. McCarthy: Dans l'une des annexes du mémoire que nous avons présenté au Comité, nous parlons des importations. Je pourrais peut-être vous demander de vous reporter à la page 2 de l'annexe B, à la rubrique où il est quesiton des importations. En 1986, les importations accaparaient 40 p. 100 du marché canadien, et la principale région exportatrice de bijoux vers le Canada était l'Asie qui comptait pour 40 p. 100 de nos importations totales. Les importations d'Asie se chiffraient à 84 millions de dollars, la CEE était le deuxième exportateur en importance de bijoux vers le Canada et elle comptait pour 24 p. 100 de l'ensemble de nos importations; les États-Unis se rangeaient au troisième rang avec 13 p. 100.

M. Pickard (Essex—Kent): Je comprends votre préoccupation au sujet de la taxe d'accise. Comme vous l'avez souligné, elle représente bien des difficultés pour votre industrie surtout à cause du marché clandestin et parce qu'elle favorise les importations. De toute évidence, c'est la taxe d'accise qui crée des difficultés pour vous. Elle s'ajoute aux autres taxes que vous devez payer.

Quant à la taxe sur les produits et services de 9 p. 100, vous semblez dire qu'elle représente probablement un compromis que vous êtes disposé à accepter pour autant que la taxe d'accise soit supprimée puisqu'elle vous crée tant de difficultés. Auriez-vous d'autres observations à faire à ce sujet?

M. Brown: Je dirais plus qu'un compromis. Nous sommes très heureux de remplacer par la TPS la taxe fédérale de vente ainsi que la taxe d'accise et leurs effets combinés.

M. Pickard: L'incidence de la taxe tombera de 23 à 9 p. 100. Je comprends que vous soyez très satisfait. C'est indéniable. Je voulais m'assurer d'avoir bien compris ce que vous avez dit. C'est avant tout la taxe d'accise qui perturbe votre industrie, n'est-ce pas?

M. Brown: C'est exact, surtout dans le contexte de la réforme fiscale. Je pourrais souligner que la taxe sur les ventes des fabricants fixée à 13,5 p. 100 et la taxe d'accise de 10 p. 100 ont un effet cumulatif dans notre secteur. Par conséquent, une réforme fiscale concernant la taxe fédérale de vente de 13,5 p. 100 qui laisserait une taxe d'accise de 10 p. 100 ne constitue nullement selon nous une réforme fiscale et c'est pourquoi nous sommes ici aujourd'hui. La réforme fiscale est à l'ordre du jour et c'est de cela que nous voulons parler.

M. Pickard: Je comprends vos inquiétudes face à la taxe d'accise. Je vais essayer de mettre cela de côté pour le moment en espérant qu'on la supprimera. Nous allons examiner les avantages respectifs de la taxe sur les produits et services et de la taxe fédérale de vente.

Le Conseil canadien de la vente au détail a entendu certaines observations sur les difficultés et problèmes qu'elle entraînerait pour les petites entreprises

[*Texte*]

As a group, in comparing the federal tax to the goods and services tax, do you see the new goods and services tax as creating accounting burdens and difficulties, particularly in light of the fact that we have provincial and federal taxes coming in at the same time? Do you agree with other small businesses in this country that it is going to be a bit of a nightmare to try to get everything sorted around?

Mr. Nash: There are two answers for that. Mr. Brown would have a slightly different one than I would. Many independent stores have both a manufacturing licence and a retail licence. They do involve two companies and they are separate companies. Again, I have to preface it with the excise tax being removed, because they are one and the same thing in bookkeeping.

• 1545

Mr. Pickard: If we can remove the excise tax and stay away from that. . . I would rather deal with the issue.

Mr. Nash: All right. If we went to a simplified tax system of GST, in the type of operation I run as an independent jeweller, my paperwork would be cut in half or better, the reason being that we could discard the one company and stick with one company.

Secondly, there is a tremendous financial gain. At this point, for example, if I have $100,000 of inventory, I have already paid out 23.5% tax to the government to put it in my showcase. Under the new system I pay out only 9% on my cost, but I pay it out only quarterly.

The Chairman: You never pay it out.

Mr. Nash: Or I may never pay it out, if I sell fast enough. So financially and from a cashflow standpoint there is a tremendous advantage to the small retailer.

Mr. Pickard: Sure. You have come back and incorporated the excise tax, though. When you say 23.5%, you have put two taxes together. If the excise tax is not removed, you would have an out-front excise tax and then a goods and services tax, and you would have to have that double accounting system. So the excise tax is still the culprit here. I am just asking, if we take the excise tax, put it aside, and compare the two basic federal taxes you would have, would that still be the case? That is my question to you.

Mr. Brown: I am a jewellery manufacturer, and we have been in business for 108 years. We are relatively small, but we seem to be able to survive from year to year. It is very, very difficult for us to put the excise tax aside because we have no experience without the excise tax. However, I will attempt to do that, because you just made a wonderful argument for our case in setting it aside.

There are a lot of retailers I sell to across the country who tell me they are very concerned about the costs and

[*Traduction*]

canadiennes. Si vous comparez la taxe fédérale et la taxe sur les produits et services, cette dernière vous semble-t-elle créer des problèmes de comptabilité surtout que les taxes provinciales et fédérales s'appliquent en même temps? Pensez-vous, comme d'autres petites entreprises canadiennes, qu'essayer de démêler toutes ces taxes va être un cauchemar?

M. Nash: Je vous proposerai deux réponses à cet égard et celle de M. Brown pourrait être un peu différente de la mienne. De nombreux magasins indépendants ont une licence de fabrication et une autre pour la vente au détail et il s'agit bien de deux entreprises distinctes. Pour les fins de la discussion, on suppose la suppression de la taxe d'accise parce que pour les écritures comptables, on ne fait pas de différence entre les taxes.

M. Pickard: Laissons de côté la taxe d'accise; je préférerais que nous en tenions à la comparaison.

M. Nash: Soit. Avec un régime fiscal simplifié de TPS, le volume de paperasserie de mon entreprise indépendante diminuerait au moins de moitié, car nous n'aurions plus à nous occuper que d'une seule entité.

Par ailleurs, le gain financier serait considérable. Actuellement, par exemple, pour un stock de 100,000$, je verse 23,5 p. 100 de taxes au gouvernement, avant de le mettre en vitrine. Mais avec le nouveau régime, je ne paierai que 9 p. 100 de mon coût et seulement par trimestre.

Le président: Vous ne payez jamais d'avance.

M. Nash: Il se peut que je n'aie jamais à payer si je vends suffisamment vite. Donc, sur le plan financier et pour la trésorerie des petits détaillants, les avantages seront considérables.

M. Pickard: Bien sûr. Mais vous avez quand même inclus la taxe d'accise dans votre exemple. Lorsque vous parlez de 23,5 p. 100, vous combinez les deux taxes. Si la taxe d'accise n'est pas supprimée, elle s'appliquera d'abord, et ensuite la TPS interviendra; vous aurez donc un double régime de comptabilité. Par conséquent, la taxe d'accise reste encore gênante. Je vous demande ceci: si nous mettons de côté la taxe d'accise pour comparer les deux taxes fédérales, le résultat demeure-t-il le même? C'est ce que je voudrais savoir.

M. Brown: Je suis fabricant de bijoux et notre entreprise relativement petite a été créée il y a 108 ans mais nous semblons pouvoir survivre d'une année à l'autre. Il nous est extrêmement difficile de mettre cette taxe d'accise de côté parce que nous l'avons toujours eue. Mais, j'essaierai de faire ce que vous dites car vous venez de me donner un argument merveilleux pour qu'on s'en débarrasse.

Je vends à énormément de détaillants aux quatre coins du pays qui me disent être très préoccupés des coûts et du

[*Text*]

the administrative burden of the excise tax. However, the point of the $100,000 worth of inventory. . . We have no experience with inventory carrying only a $13,500 burden. So to be quite honest, it is a hypothetical question we cannot even face. We see it as tax reform, and we are going for the whole shot.

Mr. Pickard: And I well understand what the difference is there.

Mr. Brown: But do you understand that the administrative burden and cost are less of a concern to retailers in our industry because of the special case we are in?

Mr. Pickard: Certainly.

Mr. Brown: Certainly a GST with the excise tax left in place—and we are not clear where the excise tax would be charged or how it would be collected—would be a total nightmare for our industry.

Mr. Pickard: Secondly, we have had a large group of people come in and suggest that the proposed date of January 1, 1991, would be very difficult for the industry. I wonder if you would feel the same way, that moving it to another date, February or the middle of the year, or some other time when you are not conflicting with year carryover and so on. . . how your fiscal year operates, basically. . .

Mr. Nash: I am told by our accountants that fiscal years are not necessarily January 1 any more, but in jewellery they tend to be late January or late June; low ebbs in the inventory cycle. Since that is ebb tide in the inventory cycle, it is probably preferable for us to have it in either January or July, if we look at the industry as a whole.

Mr. Pickard: You indicate that at present the excise tax at 10% generates $55 million in revenue for the government. You also indicate that as much as $700 million, or half the retail sales tax, is conducted illegally to avoid the excise tax. Does this also mean $700 million of retail sales tax escapes the current MST?

Mr. Nash: Correct.

Mr. Pickard: Do you believe the elimination of the excise tax will result in more legitimate sales being recorded?

Mr. Brown: Absolutely.

Mr. Pickard: What dollar amounts do you perceive to be reported in corresponding tax revenues, today's and past?

Mr. Brown: We addressed that, I believe, by saying that—let us take a good guess—$350 million, or half that black market, will wake up in the morning and say, the incentive is gone; I really want to go legitimate and join the rest of my peers in this trade.

[*Translation*]

fardeau administratif de la taxe d'accise. Revenons à l'exemple du stock de 100,000$. . . Nous ne savons pas ce que c'est qu'un stock dont le fardeau fiscal ne représente que 13,500$. Très franchement, c'est hypothèse que nous ne pouvons même pas envisager. Qu'il soit question de réforme fiscale, et nous mettons tout dans la balance.

M. Pickard: Et je vois fort bien ce qui est différent dans votre cas.

M. Brown: Mais comprenez-vous que le fardeau et les coûts administratifs préoccupent moins les détaillants de notre industrie parce que nous nous trouvons dans un cas particulier?

M. Pickard: Certainement.

M. Brown: Assurément l'introduction de la TPS, avec le maintien de la taxe d'accise, dont nous ne savons pas où elle s'appliquera et ni comment elle sera perçue, représenterait un cauchemar obsolu pour notre industrie.

M. Pickard: Par ailleurs, plusieurs groupes sont venus nous dire qu'ils prévoyaient de grandes difficultés quant à la date proposée du 1er janvier 1991. Est-ce votre avis? Faudrait-il envisager une autre date, février ou le milieu de l'année ou un autre moment où vous n'aurez pas de conflits avec le report d'une année à l'autre, et ainsi de suite. . . cela dépend de votre année financière. . .

M. Nash: Nos comptables nous disent que les années financières ne commencent plus nécessairement le 1er janvier, mais dans la bijouterie elles ont tendance à commencer fin juin ou fin janvier, c'est-à-dire au creux du cycle de l'inventaire de sorte que pour toute l'industrie, si bien qu'il serait préférable que ce soit en janvier ou en juillet.

M. Pickard: Vous avez dit qu'actuellement la taxe d'accise à 10 p. 100 apporte 55 millions de recettes au gouvernement. Vous avez dit aussi qu'au moins 700 millions de dollars, soit la moitié des ventes au détail, proviennent du commerce clandestin où la taxe d'accise a été évitée. Cela signifie-t-il aussi que cette somme de 700 millions de dollars n'est pas assujettie à la TVF actuelle?

M. Nash: C'est exact.

M. Pickard: Pensez-vous que la suppression de la taxe d'accise permettra de diminuer le nombre de ventes illicites?

M. Brown: Absolument.

M. Pickard: Pouvez-vous chiffrer le montant des recettes fiscales correspondantes, actuellement et par le passé?

M. Brown: Nous avons fait une estimation généreuse de la situation. Nous nous sommes dit que la moitié de ce marché noir, soit 350 millions de dollars, cessera un beau jour puisque les incitations auront disparu; ces commerçants décideront de respecter la loi et de se joindre à leurs confrères de cette industrie.

[*Texte*]

• 1550

I want to emphasize that it is criminal activity that we are talking about here. We are very uncomfortable saying that, but it is time it was said. Those of us who do not participate in it are very frustrated by it. We feel that the industry itself has a very strong mandate to clean itself up. We will turn over every rock and stone to help the GST get implemented and start with $350 million.

That would bring our reported 1988 retail sales from $1.5 billion to $1.85 billion, and 9% on that, just as a rough number, would give us $166 million worth of tax for the government. In 1987 it was $121 million in federal sales and excise tax combined, so we think it is a win on both sides.

Mr. Pickard: Every person in this room would certainly commend you for trying to clean up the industry and ensure a fair playing field for the honest merchants.

The final question I would like to ask concerns a problem that has come up with regard to jobs. Many of our organizations and consumer groups have come in and suggested that there would be from 72,000 to 180,000 jobs lost in various industries. What type of job loss would you expect to happen if the excise tax and the GST remained? Would it have a very negative effect on the industry?

Mr. Brown: Those jobs would be lost the way they are lost today. There are two ways jobs are lost in the jewellery industry. First, they are exported offshore to the low-wage countries. That is a natural thing, and we have no particular comment to make on whether it is right or wrong. It is the way it is.

The second way jobs are lost is a very difficult one: the jobs go underground. Somebody has to be building these products in this cash cycle we have below the line. Unfortunately, these jobs are unprotected. They are immigrants who feel very exposed. It is a very unhappy situation. Wage earners are paid in cash with no records, no protection, no unemployment insurance, no Canada pension plan, on and on, and intimidated into towing the line through threats of being fired. If we keep the excise tax along with the GST, I cannot see any change in the deterioration of the job market in our industry. No better, no worse.

Mr. Pickard: The whole initiative of your brief is get rid of the excise tax.

Mr. Brown: Bingo!

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): On the black market and smuggling, you say:

> Jewellery is the most smuggled product next to drugs. It is also one of the most valuable and easiest products to smuggle. For example, an envelope containing a few diamonds can be worth $500,000 or more, and little is

[*Traduction*]

Je voudrais souligner que nous parlons ici d'activités criminelles. Nous sommes très gênés de le dire, mais il est temps de le faire savoir. Elles sont extrêmement préjudiciables à ceux d'entre nous qui n'y participent pas. Nous pensons que la mission de l'industrie est de s'assainir. Nous ferons tout notre possible pour contribuer à la mise en place de la TPS, avec 350 millions de dollars pour commencer.

Les ventes au détail que nous avons déclarées pour 1988 passeraient de 1,5 à 1,85 milliard de dollars et 9 p. 100 de ce montant donnerait environ au gouvernement 166 millions de dollars de taxes. En 1987, les taxes de vente et d'accise combinées ont rapporté 121 millions de dollars, ce qui montre bien que nous gagnons des deux côtés.

M. Pickard: Tout le monde ici vous félicitera sans doute d'essayer d'assainir l'industrie et d'assurer que les règles du jeu soient équitables pour les marchands honnêtes.

La dernière question que je voudrais vous poser concerne un problème des emplois. Un grand nombre d'associations et de groupes de consommateurs sont venus nous dire que dans diverses industries les pertes d'emplois seraient de 72,000 à 180,000. Combien d'emplois seraient perdus d'après vous si la taxe d'accise était maintenue et que la TPS entrait en vigueur? Aurait-elle une incidence très négative sur l'industrie?

M. Brown: Le nombre d'emplois perdus serait le même. Les emplois se perdent de deux façons dans l'industrie de la bijouterie. Tout d'abord, on préfère créer des emplois à l'étranger dans des pays où les salaires sont peu élevés. C'est naturel, et je n'ai pas à dire si c'est bien ou mal. Les choses sont ainsi.

Des emplois se perdent aussi malheureusement lorsqu'ils deviennent illégaux. Quelqu'un doit fabriquer les produits destinés à la vente au comptant du marché clandestin. Malheureusement, ces emplois ne sont pas protégés et les immigrants qui les occupent se sentent très exposés. C'est une situation très navrante. Les salariés sont payés au comptant, sans que ce soit inscrit nulle part, sans être protégés, par l'assurance-chômage, le Régime de pensions du Canada, etc. et on les force à accepter toutes ces conditions en les menaçant de les congédier. Si la taxe d'accise s'applique de même que la TPS, la détérioration du marché du travail de notre industrie ne sera pas modifiée, ni en mieux ni en pire.

M. Pickard: L'objectif essentiel de votre mémoire est de se débarrasser de la taxe d'accise.

M. Brown: Bravo!

M. Nystrom (Yorkton—Melville): À propos du marché noir et de la contrebande vous dites ceci:

> Parmi les produits passés en contrebande, les bijoux se rangent en tête de liste, derrière les stupéfiants. Par exemple, une enveloppe contenant quelques diamants peut valoir un demi-million de dollars ou plus. Le

[*Text*]

being done by the Canadian government to deter the smuggling and black market activities. The Canadian Jewellers Association was unofficially advised by the RCMP that it has recently reduced its staff on jewellery smuggling to 60% in the Toronto area.

You also say you have established your own watchdog agency for smuggling.

I am just wondering whether you could tell the committee how some of this smuggling is done and why the RCMP would cut back on its manpower, or personpower, in order to control the smuggling. I was surprised when I read this brief this morning and saw that next to drugs jewelry is the most smuggled commodity in our country.

Mr. Brown: For example, if I as a manufacturer were working some of my business above the line and some below, I might take a trip to Antwerp, Belgium, where most of the diamond market takes place, buy my loose stones, export them from Belgium, so avoiding the value-added tax there, and simply smuggle them into Canada. Once I cross the border—that would be done at Pearson Airport by not declaring and walking through—and got them into my own inventory, they could join the fine gold bullion I could buy at a bank for cash and with no records. I could alloy it and build a product of diamond rings, for example, and sell it to a retailer like Mr. Nash for cash with no records, thus fueling the next trip to Antwerp and the next trip to the bank, and so on.

• 1555

Do not forget we have information from the RCMP that the most likely smugglers of jewellery are jewellers. We are not too proud of this. This only makes sense in the cycle we find ourselves trapped in. It is a very interesting situation but most jewellery is smuggled by jewellers. As far as the RCMP cutback, Mr. McCarthy has more information than I on that.

Mr. McCarthy: Up until a little more than a year ago, the RCMP complement for watching smuggling and illegal activities in the jewellery trade in Toronto was approximately ten people. That has been cut down to four. We are concerned about it. The RCMP has established its priorities and they tell us the key priority is drugs and drug smuggling.

I know that the Solicitor General's department is concerned about an incident we saw in California earlier on this year where drug money was being converted to jewellery because it is so portable. At the moment, the RCMP is basically focusing on drugs and has reduced their commitment to illegal activity in jewellery.

[*Translation*]

gouvernement canadien ne fait pas grand-chose pour décourager la contrebande et le commerce clandestin de bijoux. La GRC nous a officieusement informé qu'elle avait réduit récemment ses effectifs chargés du contrôle de la contrabande de bijoux de 60 p. 100 dans la région de Toronto.

Vous ajoutez que vous avez créé votre propre organisme de vigilance pour décourager la contrebande.

Pourriez-vous dire au Comité comment se fait cette contrebande et pourquoi la GRC a réduit ses effectifs chargés du contrôle de telles activités. J'ai été surpris en lisant ce mémoire ce matin de voir que les bijoux se rangent en tête de liste après les stupéfiants parmi les produits passés en contrebande.

M. Brown: Par exemple, si j'étais un fabricant en partie malhonnête, je pourrais me rendre à Anvers, en Belgique, où se concentre presque tout le marché des diamants pour acheter mes pierres brutes que j'exporterais de Belgique en y évitant la taxe sur la valeur ajoutée. Il me suffirait de les faire passer ensuite en contrebande au Canada. Une fois la frontière passée, par exemple à l'Aéroport Pearson, où je ne déclarerais rien, les diamants rejoindraient dans mon inventaire les lingots d'or fin que je peux acheter à n'importe quelle banque en payant comptant et sans laisser aucune trace. Je pourrais alors couler l'or en alliage et fabriquer des bagues de diamants, par exemple, que je pourrais vendre à un détaillant comme M. Nash, au comptant et sans aucune facture. J'aurais ainsi l'argent nécessaire pour entreprendre un autre voyage à Anvers et pour acheter de l'or à la banque, etc.

N'oubliez pas que d'après les renseignements que la GRC nous a communiqués, ce sont surtout des bijoutiers qui font la contrebande de bijoux. Nous n'en sommes pas trop fiers. C'est évidemment logique, compte tenu de la situation dans laquelle nous sommes coincés. C'est une situation très singulière mais il faut dire que la contrebande de bijoux est surtout le fait de bijoutiers. Pour ce qui est des compressions d'effectifs à la GRC, M. McCarthy en sait plus long que moi là-dessus.

M. McCarthy: Jusqu'à l'année dernière, il y avait à la GRC une dizaine de personnes qui étaient chargées de la contrebande et autres activités illégales dans le commerce des bijoux à Toronto. Cet effectif a été réduit à quatre personnes. Cela nous inquiète. La GRC a établi ses priorités et l'on nous dit que la priorité absolue est la drogue et le trafic des stupéfiants.

Je sais que le ministère du Solliciteur général s'inquiète d'un incident qui est survenu cette année en Californie, où de l'argent provenant du trafic des drogues a été converti en bijoux pour être transporté plus facilement. A l'heure actuelle, la GRC concentre l'essentiel de ses efforts sur la drogue et a réduit son engagement en ce qui concerne les activités illégales dans le secteur des bijoux.

[*Texte*]

Mr. Nystrom: This is the second group before us that has talked about the underground economy. The last one was the woman in Regina, Evelyn Armstrong, the hairdresser. It seems to me that this is a very important area.

The Chairman: This is a much larger underground economy, though. It was the basement-type stuff.

Mr. Nystrom: Which is more understandable that it happens in people's basements and spare rooms and houses and so on. If there is a GST on hairdressing, it would drive more people to set up small shops all over the place.

Mr. Brown: In our situation I think the opposite would happen with the GST. It would encourage or force more of us up above the line because the ability to gain by taking the risk is reduced greatly—and the paper trail that the GST creates.

I would like to make just one more point on the sales and excise tax. Today it is my product that attracts sales and excise tax. If that sales and excise tax can be avoided or evaded by me or by my customer, it is very difficult to find that trail again in Mr. Nash's store. One transaction, one evasion misses it all. In a GST system it is a series of transactions. I am sure you have heard this before. It is the man who holds the bag at the end who gets caught and pays all the taxes, all the way down the line. This is an important point for our industry.

Mr. Nystrom: You mentioned that in Austria, the U.K. and U.S.A. government revenues went up when the excise tax was removed. Do you have any data to show us by how much they went up?

Mr. McCarthy: That has been reported in the international trade press. It happened some time ago. The most recent one, I think, was 1964 in the United States. I do not have that data with me, but I can try to get you some.

The Chairman: Could you get us press releases and that kind of thing? Some indication of what happened in other countries when they got rid of those taxes.

Mr. McCarthy: I will endeavour to do that.

Mr. Nystrom: That would be useful to know in terms of—

The Chairman: I think that if we are going to do anything on this, we have to have something more than just your say so to get rid of the excise tax. As you point out, $55 billion is a lot of reason to keep it.

[*Traduction*]

M. Nystrom: C'est la deuxième fois que quelqu'un nous parle d'une économie parallèle. La dernière fois, c'était la femme de Régina, Evelyn Armstrong, la coiffeuse. Il me semble que c'est un point très important.

Le président: Il s'agit ici d'un marché noir beaucoup plus étendu, cependant. La dernière fois, on parlait de gens qui ont un commerce dans leur sous-sol.

M. Nystrom: Ce serait d'ailleurs compréhensible que les gens s'établissent à leur compte dans leur sous-sol ou dans leur maison privée, etc. Si la TPS devait s'appliquer aux salons de coiffure, cela encouragerait bien des gens à établir de petites boutiques un peu partout.

M. Brown: Dans notre cas, je pense que la TPS aurait l'effet contraire. Elle encouragerait ou forcerait un plus grand nombre d'entre nous à commercer au grand jour parce que la possibilité de réaliser un gain en prenant des risques serait grandement réduite, à cause de la chaîne de documents écrits résultant de la TPS.

Je voudrais signaler un dernier point au sujet de la taxe de vente et d'accise. A l'heure actuelle, c'est mon produit qui est frappé d'une taxe de vente et d'accise. Si moi-même ou mes clients trouvons le moyen de ne pas payer cette taxe, il devient très difficile d'en retrouver la trace dans le magasin de M. Nash. La taxe s'applique à une seule transaction et si l'on s'arrange pour ne pas la payer, on s'y soustrait pour de bon. Dans le cas de la TPS, la taxe s'applique à une série de transactions. Je suis sûr que vous avez déjà entendu cet argument. C'est le client, au bout du compte, qui se fait attraper et qui paye la totalité de la taxe. C'est un point important pour notre industrie.

M. Nystrom: Vous avez dit qu'en Autriche, au Royaume-Uni et aux États-Unis, les recettes gouvernementales ont augmenté lorsque l'on a supprimé la taxe d'accise. Pouvez-vous nous dire, chiffres à l'appui, de combien elles ont augmenté?

M. McCarthy: Il en a été question dans les journaux à l'époque. Il y a assez longtemps de cela. Je crois que le cas le plus récent est celui des États-Unis, qui remonte à 1964. Je n'ai pas les chiffre sous la main, mais je peux essayer de vous les trouver.

Le président: Pourriez-vous nous fournir des communiqués de presse, des documents de ce genre? Des précisions sur ce qui s'est passé dans d'autres pays quand on a supprimé ces taxes.

M. McCarthy: Je vais tâcher de le faire.

M. Nystrom: Ces renseignements nous seraient utiles. . .

Le président: Je pense qu'avant de faire quoi que ce soit à ce sujet, avant de nous débarasser de la taxe d'accise, il nous faudra bien davantage que votre parole. Comme vous l'avez vous-même signalé, nous avons de très bonnes raisons de la conserver, c'est-à-dire 55 millions de dollars.

[*Text*]

Mr. McCarthy: To add to that, Mr. Brown's calculations showed government income on taxes almost doubling with the removal of an excise tax.

• 1600

Mr. Nystrom: In terms of the excise tax, or a luxury tax as it was called in the first place, I notice Mr. Nash is quoted in I believe *The Times* of September 18th as saying that watches and wedding bands cannot be considered luxuries. Would you qualify that in any way? I have seen some people with some very, very expensive watches and very, very expensive wedding bands. Zsa Zsa Gabor and Don Blenkarn might afford very, very expensive watches, but I am a poor country boy and I cannot.

The Chairman: You probably can.

Mr. Nash: It is actually the poor country boy that I would like to speak to, because the poor country boy has visited the little shops in your home town and the little towns around you. Those shops do not carry exclusive jewellery.

One of the difficulties in bringing this issue to the government is that it is frequently the Birks or the Peoples or the large jewellery chains that bring it in, the people who do sell large, significant pieces of jewellery.

Most shops sell very small items of jewellery and most jewellery sales are small items. Look at your grandmother's war chests. Look at your mother's, or your wife's war chests. Look at all the plastic and imitation jewellery. All that is subject to the same luxury tax that you speak of. Look at the watches on most of your colleagues. You will find they are worth less than $250; hardly a luxury.

Mr. Nystrom: You would not draw a line somewhere, a $2,000 watch or whatever?

Mr. Nash: We have obviously played with this question, but we feel very comfortable in stating unequivocally that 85% or more of jewellery sales in this country are under $250. That is a very safe statement to make.

Mr. Nystrom: How much of the industry is dominated by the big companies like Birks, or Peoples, or other major players?

Mr. Brown: In the retail market the two big players that you mentioned account for approximately one-third of retail sales. However almost 60% of retail sales are made by the independent retailers, which are the mom and pops that we are talking about. So while there are two very large chains, there is a group of smaller chains that are not as important, and there are a vast number of little

[*Translation*]

M. McCarthy: Je voudrais ajouter que d'après les calculs de M. Brown, les recettes fiscales du gouvernement pourraient presque doublé après l'élimination de la taxe d'accise.

M. Nystrom: Pour ce qui est de la taxe d'accise, que l'on appelait au début taxe sur les articles de luxe, je remarque que M. Nash aurait dit, d'après le numéro du 18 septembre du journal *The Times*, que les montres et les alliances ne peuvent être considérées comme des articles de luxe. Est-ce que vous maintenez cette affirmation sans aucune réserve? J'ai vu des gens qui portent des montres très très coûteuses et aussi des anneaux de mariage de grand prix. Peut-être que Zsa Zsa Gabord et Don Blenkarn peuvent se permettre d'acheter des montres très coûteuses, mais je ne suis qu'un petit gars de la campagne et je ne peux pas me le permettre.

Le président: Vous le pouvez probablement.

M. Nash: C'est justement du petit gars de la campagne que je veux parler, celui qui fait la tournée des petites boutiques dans votre ville natale et les autres petites villes de votre région. Ces boutique ne vendent pas de bijoux haut de gamme.

L'un des problèmes qui se posent quand on veut présenter cet argument au gouvernement, c'est qu'il est souvent repris par les grandes chaînes de bijouteries, comme Birks ou Peoples, enfin les gens qui vendent des bijoux très coûteux.

La plupart des bijouteries vendent surtout des bijoux peu coûteux. Vous n'avez qu'à examiner le contenu du coffret à bijoux de votre grand-mère, de votre mère ou même de votre femme. Vous verrez qu'on y trouve beaucoup de bijoux en matière plastique, des imitations. Tout cela est frappé de la même taxe sur les articles de luxe dont on parle. Voyez les montres que portent la plupart de vos collègues. Elles valent moins de 250$; ce n'est pas vraiment du luxe.

M. Nystrom: Pourriez-vous fixer un chiffre pour déterminer quels sont les bijoux de luxe, disons une montre de 2,000$?

M. Nash: Nous avons évidemment réfléchi à cette question, mais nous pouvons dire sans aucune hésitation et catégoriquement qu'au moins 85 p. 100 des bijoux vendus au Canada valent moins de 250$. On ne risque aucunement de se tromper en faisant cette affirmation.

M. Nystrom: Dans quelle mesure le secteur est-il dominé par les grandes entreprises commes Birks ou Peoples?

M. Brown: Dans le secteur des ventes au détail, les deux noms que vous avez mentionné représentent environ le tiers des ventes. Par contre, les détaillants indépendants représentent près de 60 p. 100 des ventes au détail; leurs clients sont les gens ordinaires dont nous parlons. Donc, s'il y a effectivement deux chaînes très importantes, il y a aussi bon nombre de petites chaînes et aussi une foule de

[*Texte*]

guys out there who are performing. There is no industry like that in retailing in Canada. On the manufacturing side, and do not forget that we represent both retailers and manufacturers, there is no single dominant manufacturer.

I am considered to be one of the big players of the little guys. Our shop employs about 15. Among my peers, among those I compete with, very few would have 100 employees or more, maybe a handful, one hand.

The Chairman: I want to thank you very much for your help and interesting brief, and interesting point. Any help you can get if you would get back to us with that information would be important to us.

Our next witness is the Metropolitan Montreal Chamber of Commerce. Gentlemen, welcome to the finance committee.

M. Luc Lacharité (vice-président général de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain apprécie l'occasion qui lui est offerte de présenter ses commentaires sur les documents qui ont été déposés en août 1989 par le ministre des Finances et portant sur la taxe sur les produits et services.

Bien que nous appuyions l'abolition de la présente taxe de vente fédérale, qui est probablement l'une des pires que l'on puisse connaître parce qu'elle encourage les importations et nuit aux exportations, nous croyons fermement que l'augmentation des recettes provenant de l'éventuelle TPS devra servir à réduire le déficit et non à donner une marge de manoeuvre au gouvernement pour augmenter ses dépenses.

• 1605

De plus, la Chambre préconise au gouvernement de réduire ses dépenses. Cette réduction des dépenses devrait être équivalente au surplus de fonds créé par la TPS. Ainsi, si la TPS devait apporter 3 milliards de dollars de recettes supplémentaires au gouvernement, les dépenses devraient être réduites de 3 milliards de dollars pour une réduction totale du déficit de 6 milliards de dollars.

La TPS doit cependant être juste, équitable et facile à administrer. Pour atteindre cet objectif, la TPS doit avoir une application universelle en éliminant, dans la mesure du possible, les exemptions et les exonérations.

D'autre part, le document technique déposé en août 1989 ne prévoit aucune règle de transition, autre que celle prévue pour les immeubles, sur les acquisitions d'immobilisations en 1990 par les entreprises. Nous croyons que l'impact sur l'économie canadienne pourra être très négatif si les entreprises retardent certaines de leurs dépenses en capital importantes en 1991.

[*Traduction*]

petits détaillants indépendants dont le commerce marche bien. Dans le commerce de détail, c'est le seul secteur qui présente ce profil au Canada. Du côté des fabricants, et n'oubliez pas que nous représentons à la fois les détaillants et les fabricants, il n'y a pas un seul fabricant qui domine le marché.

Parmis les petits bijoutiers, je suis considéré comme l'un des plus importants. J'emploie environ 15 personnes dans mon magasin. Parmis mes homologues, mes concurrents directs, très peu emploient une centaine d'employés ou plus; on pourrait les compter sur les doigts d'une seule main.

Le président: Je vous remercie beaucoup de votre aide, de votre intéressant mémoire et de vos arguments fort intéressants. Si vous pouviez nous fournir de plus amples renseignements, votre aide nous serait très précieuse.

Nous accueillons maintenant la Chambre de commerce du Montréal métropolitain. Messieurs, bienvenue au comité des Finances.

Mr. Luc Lacharité (Senior Vice-President, Metropolitan Montreal Chamber of Commerce): Mr. Chairman, members of the committee, the Metropolitan Montreal Chamber of Commerce welcomes this opportunity to comment on the documents tabled in August 1989 by the Minister of Finance on the goods and services tax.

Although we support the elimination of the present federal sales tax, which is probably one of the worst taxes in the world, since it promotes imports and impedes exports, we firmly believe that any increased revenues resulting from the GST must be used to reduce the deficit and not to give the government a margin of manoeuvre to increase its expenditures.

Furthermore, the Chamber advocates that the government decrease its expenditures. The reduction in expenditures should equal the amount of the surplus created by the GST. For example, if the GST brings the government an additional $3 billion revenue, expenditures should be reduced by $3 billion for a total deficit reduction of $6 billion.

The GST must, nevertheless, be fair, equitable and easy to administer. To achieve this objective, the GST must be applied universally and tax-exempt and tax-free status must be avoided, as far as possible.

Furthermore, the technical paper tabled in 1989 did not propose any transitional rules, except for real property, for capital purchases by companies in 1990. Companies might postpone some of their major capital purchases until 1991, and we feel that this would have a very negative impact on the Canadian economy.

[*Text*]

La Chambre approuve la mesure de ne pas inclure dans le système de la TPS les très petites entreprises. Cependant, le seuil de 30,000$ de chiffre d'affaires semble ridiculement bas. Un seuil de 75,000$ à 100,000$ nous semblerait plus logique.

Je demanderais maintenant à M. Serge Chevalier qui m'accompagne de vous donner un peu plus de détails sur ces commentaires d'introduction.

M. Serge Chevalier (président du comité de la fiscalité, Chambre de commerce du Montréal métropolitain): Monsieur le président, je voudrais surtout vous donner les raisons pour lesquelles la Chambre appuie l'application universelle de la TPS.

Premièrement, si vous commencez à choisir des secteurs, d'autres secteurs exerceront des pressions publiques pour être exemptés ou exonérés. J'ai eu l'occasion de lire un peu les comptes rendus du Comité. Les représentants des secteurs de la restauration, du livre et même des frais juridiques sont venus vous demander de les exempter.

Si on choisit d'exempter les aliments de base, pourquoi est-ce qu'on ne détaxerait pas également les vêtements de base, l'électricité, l'huile à chauffage? Pourquoi exonérer plutôt que détaxer les services de santé, d'éducation et de garderies, ainsi que les foyers et les maisons de repos? Il est assez évident que ces produits ou services sont aussi essentiels que les aliments de base.

Deuxièmement, il y a la complexité. Dès qu'on prévoit des exemptions et des exonérations, on complique le système parce qu'on doit faire un choix non seulement au niveau des secteurs exemptés, mais aussi à l'intérieur même des secteurs. Par exemple, pourquoi le café serait-il un aliment de base alors que les boissons gazeuses n'en sont pas?

D'ailleurs, dans le document technique d'août 1989, on le reconnaît. On dit:

> Une différenciation de ce genre est un exercice fondamentalement difficile. Peu importe la façon dont les lignes de démarcation sont établies, la grande diversité des produits alimentaires rend pratiquement impossible l'élimination de toutes les anomalies auxquelles on peut penser.

Avec un tel aveu, on se demande pourquoi on s'embarque dans une telle galère.

L'avènement des exemptions et des exonérations va obliger les marchands à acquérir des caisses enregistreuses capables de déterminer le statut fiscal de chaque article vendu en regard de la TPS. Ces mêmes marchands doivent déjà déterminer le statut fiscal des articles vendus en regard des taxes de vente provinciales. C'est d'ailleurs pourquoi la loi va permettre aux marchands qui vendent des produits taxables et non taxables d'avoir des méthodes comptables abrégées et de vendre les produits TPS incluse.

Troisièmement, l'universalité entraînerait une baisse du taux de la taxe. Plusieurs témoins sont passés devant le Comité pour dire qu'un taux de 9 p. 100 est inflationniste

[*Translation*]

The Chamber approves the proposal to exclude very small businesses from the GST system. However the $30,000 volume-of-sales threshold seems to be ridiculously low, and a threshold of $75,000 or $100,000 would appear to be more logical.

I would now ask Mr. Serge Chevalier, who is here with me, to provide you with further details on our introductory comments.

Mr. Serge Chevalier (President of the Tax Committee, Metropolitan Montreal Chamber of Commerce): Mr. Chairman, first and foremost, I would like to give you the reasons why the Chamber supports universal application of the GST.

First, if you start to pick and choose certain sectors, other sectors will exert public pressure to obtain exempt or tax-free status. I have had a chance to read some of the committee's proceedings. Representatives of the restaurant industry, publishing and even legal services came here and asked to be made exempt.

If we choose to make basic groceries tax-free, why would basic clothing, electricity and heating oil not be tax-free? Why are health care services, education, daycare, rest and nursing homes tax-exempt rather than tax-free? It is obviously that these products and services are as essential as basic groceries.

Secondly, there is the problem of complexity. As soon as a tax system provides for exempt and tax-free categories, choices must be made concerning not only which sector deserves preferential treatment, but also which items within the sector. For example, why should coffee be a basic grocery item, but not soft drinks?

Moreover, the technical document of August 1989 states:

> Drawing borderlines of this kind is an inherently difficult exercise. No matter how the line is drawn, the great variety of food products makes it virtually impossible to remove every possible anomaly.

In view of this admission, we wonder why we would want to put ourselves in such a difficult position.

The designation of tax-exempt items and tax-free items will oblige vendors to purchase cash registers that can identify the GST status of every item sold. These same merchants are already required to determine the status of items sold in relation to the provincial sales tax. It is for this very reason that the act will allow vendors who sell both taxable and non-taxable items to use streamlined accounting procedures and to sell products with the GST included in the price.

Thirdly, universality would bring about a decrease in the tax rate. Many witnesses appeared before the committee to say that a 9% rate is inflationary and could

[*Texte*]

et risque de faire énormément de tort à l'économie. Donc, l'élimination des exemptions et des exonérations permettrait d'abaisser sensiblement le taux de la taxe, possiblement à un niveau de 6 à 7 p. 100.

Une baisse du taux diminuerait les risques d'avoir un ralentissement économique puisque les secteurs sensibles à une hausse de prix seraient moins touchés. En effet, le secteur de l'alimentation risque moins d'être touché par une hausse de prix attribuable à la TPS.

D'ailleurs, M. Frank, du Conference Board du Canada, vous disait qu'il y aurait des gains économiques avec une taxe de 7 p. 100, mais également que les gains économiques seraient encore plus importants si l'assiette fiscale était élargie.

La quatrième raison de l'universalité de l'application de la TPS est la visibilité de la taxe. Je pense que c'est un objectif sur lequel tout le monde s'entend: rendre la taxe visible. Cependant, étant donné que de nombreux marchands effectuent des ventes taxables et des ventes non taxables, la loi va permettre aux détaillants de vendre leur marchandise taxe incluse, comme on l'a mentionné tout à l'heure. Donc, en grande partie à cause des exemptions et des exonérations, la visibilité en prend pour son rhume.

• 1610

Cinquièmement, si on a une taxe universelle, cela va diminuer les coûts d'administration de cette taxe. C'est un objectif souhaitable pour un gouvernement qui se doit de comprimer ses dépenses face à l'énorme déficit qui accable le pays.

Ces cinq raisons justifient amplement l'application universelle de la taxe. Quelle est la solution? Eh bien, c'est choisir la cible. Il ne s'agit pas d'identifier les secteurs de produits ou de services qui devraient être exemptés, mais plutôt d'aider ceux qui sont touchés par la régressivité de la TPS. Ce sont les plus démunis de notre société. On doit aller les chercher par voie de crédits d'impôt, comme cela est d'ailleurs prévu dans le document technique.

M. Lacharité a déjà parlé de la période de transition et des petites entreprises. Ce sont les points que la Chambre de commerce de Montréal voulait soulever, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie, monsieur Chevalier. Monsieur Gagliano.

M. Alfonso Gagliano (député de Saint-Léonard): Bienvenue au Comité et félicitations pour votre exposé.

Tout d'abord, j'aimerais savoir combien de vos membres, en pourcentage, sont des petites entreprises.

M. Lacharité: Quatre-vingts pour cent de nos membres sont des petites entreprises.

M. Gagliano: Est-ce que vous êtes au courant que d'autres organismes comme la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante sont totalement contre la taxe,

[*Traduction*]

cause great harm to the economy. Therefore, by eliminating exemptions and tax-free items, it would be possible to significantly lower the rate of the tax, to perhaps 6% or 7%.

Decreasing the tax rate would reduce the risk of an economic slowdown, because the sectors that are sensitive to price increases would be less affected. The food sector is not likely to be greatly affected by price increases resulting from the GST.

In fact, Mr. Frank of the Conference Board of Canada told you that there would not only be economic gains with a 7% tax, but also that those gains would be even larger if the tax basis was broadened.

A fourth reason for universal application of the GST is the visibility of the tax. Everyone seems to agree that the tax should be visible. However, because many vendors will sell both taxable and non-taxable items, the law will allow retailers to include the tax in the sale price, as was mentioned earlier. Therefore, mainly because of the exempt and tax-free categories, visibility will take a beating.

Fifth, a universal tax will be cheaper to administer. This is a desirable objective for the government, since it must reduce its expenditures in view of the huge deficit that burdens the country.

These five reasons provide ample justification for the universal application of the tax. What is the solution? Well, it is to choose a target. This does not mean identifying sectors or products that should be exempt, but rather helping those who must be protected from the regressive nature of the tax. These are the poorest segments of our society. They should be compensated by means of tax credits as provided for in the technical paper.

Mr. Lacharité has already talked about the transition period and small business. Those are the points that the Metropolitan Montreal Chamber of Commerce wanted to raise, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Chevalier. Mr. Gagliano.

Mr. Alfonso Gagliano (Saint-Léonard): I wish to welcome you to the committee and congratulate you on your brief.

First of all, I would like to know what percentage of your members are small businesses.

Mr. Lacharité: Eighty percent of our members are small businesses.

Mr. Gagliano: Are you aware that other organizations such as the Canadian Federation of Independent Business are utterly opposed to this tax, this reform? They

[*Text*]

contre cette réforme fiscale? Ils ont fait un sondage auprès de leurs membres qui sont contre cette taxe dans une forte proportion. Je n'ai pas les chiffres exacts devant moi, mais je pense que 78 p. 100, ou plus, sont contre cette taxe. Est-ce que vous avez consulté vos membres? Est-ce que vous avez fait un sondage auprès de vos membres avant de présenter votre position au Comité?

M. Lacharité: Non, il n'y a pas eu de sondage auprès de nos membres. Cependant, on doit vous signaler que cette prise de position a été vérifiée auprès d'un conseil d'administration très représentatif de nos membres. Cette position a également l'appui de la majorité des chambres de commerce de la région de Montréal avec qui nous avons eu une consultation très serrée sur cette question.

M. Gagliano: J'imagine que vous êtes aussi au courant que la Chambre du commerce du Canada, en plein congrès, a passé une résolution et proposé un certain nombre de mesures. Dans la résolution, on disait bien clairement que le gouvernement ne devrait pas aller de l'avant avec cette taxe sans prendre ces mesures d'ajustement. Est-ce que vous partagez cette position de la Chambre? D'après votre mémoire, vous appuyez le gouvernement alors que la Chambre de commerce du Canada ne l'appuie pas.

M. Chevalier: J'ai vu la position de la Chambre du commerce du Canada. La Chambre de commerce du Montréal métropolitain est d'accord qu'il serait préférable qu'il y ait une taxe de vente nationale. Ce serait beaucoup mieux pour les petites entreprises au point de vue de l'administration de cette taxe-là.

Cependant, si on attend d'avoir un consensus national pour appliquer la TPS, peut-être que la TPS ne viendra jamais. Cela fait 20 ans qu'on se bat contre une taxe désuète qui nuit à l'économie canadienne. Il faut prendre le taureau par les cornes et mettre la TPS en vigueur. Naturellement, il faut faire tous les efforts voulus pour amener les provinces à s'impliquer dans cette taxe-là.

M. Gagliano: Vu la situation constitutionnelle au Canada, si le gouvernement fédéral décidait de mettre la TPS en vigueur unilatéralement, sans essayer de conclure une entente avec les provinces, comment les provinces pourraient-elles s'impliquer une fois le fait accompli, étant donné que le gouvernement fédéral aurait pris sa décision unilatéralement? C'est pour cela que d'autres groupes ont dit qu'il ne fallait pas agir avant d'avoir l'accord des provinces et de faire les ajustements nécessaires. Si vous donnez votre bénédiction au gouvernement, le gouvernement va dire que les gens l'appuient et il va continuer.

M. Chevalier: Je comprends ce que vous dites. C'est comme l'oeuf et la poule. Lequel passe avant l'autre? Regardons l'expérience des Beaucerons qui sont des gens qui n'ont pas peur en affaires. Eux, ils agissent d'abord et se posent des questions par la suite.

[*Translation*]

conducted a survey of their members and found that a large proportion of them are against this tax. I do not have the exact figures before me, but I think that over 78% were against the tax. Have you consulted your members? Did you conduct a survey of your membership before submitting your position to this committee?

Mr. Lacharité: No, we did not survey our members. However, we should point out that this position was ratified by our board of directors which is very representative or our membership. Our position also has the support of most Chambers of Commerce in the Montreal area with whom we have had very close consultation on this topic.

Mr. Gagliano: I imagine that you are also aware that the Canadian Chamber of Commerce, in congress assembled, passed a resolution and proposed a number of measures. The resolution stated clearly that the government should not go ahead with the GST without adjustment measures. Do you share the views of the Canadian Chamber of Commerce? According to your brief, you seem to support the government, whereas the Canadian Chamber of Commerce does not.

Mr. Chevalier: I am aware of the position of the Canadian Chamber of Commerce. The Metropolitan Montreal Chamber of Commerce agrees that it would preferable to have a national sales tax. This would be far better for small businesses from an administration standpoint.

However, if we wait for national consensus to apply the GST, we will probably never get it. For 20 years now, we have been fighting against an obsolete tax that harms the Canadian economy. We have to take the bull by the horns and introduce the GST. Of course, we have to make every efforts to persuade the provinces to participate in this tax.

Mr. Gagliano: Given Canada's constitutional situation, if the federal government decided to introduce the GST unilaterally without trying to come to an agreement with the provinces, how could the provinces participate once it is over and done with, since the federal government would have taken a unilateral decision? That is why other groups have said that we must not act without the provinces' agreement and before making necessary adjustments. If you give the government your blessing, it will claim that the public supports it and carry on.

Mr. Chevalier: I understand what you are saying. It is like the chicken and the egg. Which came first? Take for example the experience of the Beauce region where people are well versed in business matters. They act first and ask questions later.

[*Texte*]

• 1615

Si on attend d'avoir un consensus, on ne s'en sortira pas avant dix ans, j'ai bien l'impression. Faisons face à la réalité. La TPS est là et les provinces vont devoir se décider: Est-ce qu'elles embarquent ou non? Je suis d'accord que cela complique les choses au niveau de la petite entreprise, mais il faut faire quelque chose pour l'économie canadienne. On pense que la TPS est un pas dans la bonne direction. Il faut y apporter des ajustements naturellement.

M. Gagliano: Vous avez fait un exposé détaillé sur l'universalité de la taxe. Je vous avoue que j'ai certains problèmes quant à votre façon de la présenter.

Croyez-vous vraiment qu'au 1er janvier 1991, on va dire adieu à la taxe de 13.5 p. 100 et bonjour à la taxe de 9 p. 100? Croyez-vous que la taxe de 13.5 p. 100 va disparaître tout seule, comme cela? L'effet inflationniste de la taxe de 13.5 p. 100 est tellement incorporé à nos affaires que. . . Actuellement, les groupes comme le vôtre qui appuient cette taxe croient qu'à partir du 1er janvier 1991, on va soustraire 13.5 p. 100 et ajouter 9 p. 100, ce qui représenterait un bénéfice. Cependant, en réalité, cette taxe de 13.5 p. 100 est bien incorporée, et je ne pense pas qu'elle va disparaître bien vite.

M. Lacharité: Je voudrais vous rappeler qu'on n'appuie pas l'application de cette taxe-là de façon inconditionnelle. On a explicité les conditions selon lesquelles nous désirons la voir s'appliquer.

M. Gagliano: Oui, votre appui est conditionnel, mais vous donnez l'impression de l'appuyer.

Toujours sur la question de l'universalité de la taxe, j'imagine que vous préconisez de taxer la nourriture et les médicaments. Croyez-vous qu'il serait juste d'imposer une taxe sur les soins de santé dans un pays comme le Canada?

M. Chevalier: Taxer une pinte de lait, ce n'est pas plus immoral que taxer le revenu de la personne qui la boit. Il est certain que les gens les plus démunis doivent se nourrir, mais les gens les plus riches doivent aussi se nourrir. Les gens les plus démunis doivent se vêtir, et les gens les plus riches aussi. Selon nous, au lieu d'essayer de cibler des produits à l'intérieur d'un secteur, on devrait cibler les personnes. On se dit: Comme ces gens-là gagnent moins de tant par année, on leur accorde des crédits d'impôt. On les cible immédiatement de cette façon-là.

M. Gagliano: Oui, mais les crédits d'impôt proposés dans cette réforme ne sont pas indexés pleinement. D'accord, vous et moi, on va payer la taxe sur une pinte de lait, mais il y a des tas de gens qui n'ont même pas assez d'argent pour s'acheter cette pinte de lait. Faudrait-il qu'ils paient une taxe de 9 p. 100 là-dessus?

M. Chevalier: Cela peut changer. C'est sûr que l'indexation n'est pas complète actuellement. N'oubliez pas que le Conseil national du bien-être social était

[*Traduction*]

If we wait for a consensus, I think we will not see the end of this for another 10 years. Let us be realistic. The GST is there and the provinces will have to decide: do they opt in or not? I agree that it makes things more complicated for small business, but we have to do something for the Canadian economy. We think that the GST is a step in the right direction. Naturally, it needs some adjustments.

Mr. Gagliano: You have provided us with a detailed discussion on the universality of the tax. I must admit that I have some problems with the way you present this issue.

Do you really believe that as of January 1, 1991, we will bid farewell to the 13.5% tax and ring in the 9% tax? Do you believe that the 13% tax will simply disappear into thin air? The inflationary effect of the 13.5% tax is so thoroughly ingrained in our business practices that. . . Right now, groups such as your own that support this tax believe that as of January 1, 1991, we will deduct 13.5% and add 9%, which would result in a net gain. However, in reality, this 13.5% tax is well ensconced, and I do not think that it will disappear very readily.

Mr. Lacharité: I would like to remind you that we do not support the application of this tax unconditionally. We have clearly explained the conditions under which we want to see it applied.

Mr. Gagliano: Yes, your support may be conditional, but you give the impression that you are in favour of the GST.

To come back to the issue of universality of the tax, I imagine that you advocate taxing food and drugs. Do you think that it would be fair to tax health care in country like Canada?

Mr. Chevalier: Taxing a quart of milk is no more immoral than taxing the income of the person who drinks it. Obviously, the poor must feed themselves, but the rich have to eat too. The poor have to clothe themselves, but so do the rich. In our view, instead of trying to target products within a sector, we should be targeting people. We say this: since these people earn less than so much per year, we will give them tax credits. That way, they are immediately targeted.

Mr. Gagliano: Yes, but the tax credits proposed under this reform are not fully indexed. I agree that you and I can probably pay tax on a quart of milk, but there are plenty of people who do not even have enough money to buy that quart of milk. Should they have to pay a 9% tax on top of that?

Mr. Chevalier: That may change. It is true that there is no full indexation now. Remember that the National Welfare Council was satisfied with the tax credits that

[*Text*]

satisfait des crédits d'impôt qui sont proposés actuellement. Il semble même que les célibataires réaliseraient un gain et que les gens mariés ne feraient ni gain ni perte. Il se plaignait du fait que l'indexation annuelle de ces crédits-là n'était pas prévue. Je pense que cela peut changer. Il y a des budgets chaque année, et il est possible que la TPS rapporte pas mal plus d'argent que prévu.

M. Gagliano: L'intention du ministre est claire dans le document. On sait que, dès son arrivée au pouvoir, ce gouvernement a essayé de désindexer la pension des personnes âgées. Si les personnes âgées ne s'étaient pas mobilisées. . . Vous nous dites aujourd'hui qu'on pourrait un jour indexer les crédits, mais c'est clair dans le document: les crédits ne seront pas totalement indexés. Je dois me fier à l'expérience du gouvernement en place et à la volonté du gouvernement qui est clairement exprimée dans un document technique. C'est clair qu'ils ne seront pas indexés. Quand vous dites qu'il faut tout taxer, je pense que vous voulez un système de taxe vraiment régressif.

M. Chevalier: Non.

M. Gagliano: Je comprends pourquoi la majorité des Canadiens sont contre. C'est la réalité. Je comprends pourquoi les gens s'opposent à payer la taxe sur une pinte de lait.

M. Chevalier: On veut un système de taxe clair et limpide, mais on veut quand même aider les plus démunis par voie de crédits d'impôt. C'est votre choix: ou bien vous exemptez les produits, ou bien vous accordez des crédits d'impôt aux personnes. Je vous repose la question. Si on exempte les aliments de base, pourquoi n'exempterait-on pas les vêtements de base? C'est quoi, les vêtements de base? C'est quoi, les aliments de base?

• 1620

M. Gagliano: Eh bien, pour parler justement des vêtements de base. Vous venez du Québec! Au Québec, notre industrie est surtout composée de secteurs mous comme le vêtement et la chaussure qui ne sont pas taxables. Certains organismes, dont le vôtre, croient que la taxe de 13.5 p. 100 va disparaître automatiquement le 1er janvier 1991. Cette taxe n'existe pas dans ces secteurs actuellement. Est-ce que les prix des vêtements et des chaussures vont augmenter au Québec? Actuellement, on ne paie pas de taxe pour cela au Québec.

M. Chevalier: On la paie actuellement.

M. Gagliano: Non, il n'y a pas de taxe fédérale actuellement; à partir de janvier 1991, il y en aura une de 9 p. 100. Donc, les prix vont augmenter. Est-ce que cela va avoir des effets sur l'économie québécoise?

M. Chevalier: Effectivement, cela va avoir un effet inflationniste. C'est pour cela qu'un taux de 9 p. 100 nous semble trop élevé. Il faut abaisser le taux.

M. Gagliano: Oui, mais dans le cas du vêtement et de la chaussure au Québec, la taxe serait alors de 6 ou 7 p.

[*Translation*]

have been proposed. It seems that single people would even see a net gain and that married people would neither gain nor lose. The council was complaining about the fact that there was no provision for annual indexation of these credits. I think that that may change. Budgets are brought down every year, and it is possible that the GST will bring in far more money than anticipated.

Mr. Gagliano: The minister's intention is clearly stated in the document. It is well known that as soon as it came to power, this government tried to de-index old-age pensions. If the elderly had not fought back. . . Today you are telling us that the credits may be indexed some day, but the paper is very clear: credits will not be fully indexed. I must therefore rely on my experience of the government in power and its intentions as clearly expressed in the technical paper. It is explicitly stated that these tax credits will not be indexed. When you say that everything should be taxed, I think that you are advocating a truly regressive tax system.

Mr. Chevalier: No.

Mr. Gagliano: I understand why the majority of Canadians are against the GST. That is the reality. I understand why people are opposed to paying tax on a quart of milk.

Mr. Chevalier: We want a crystal-clear tax system, but we also want to help the poor through tax credits. The choice is this: either you exempt certain products, or you give people tax credits. I will put the question to you again. If we exempt basic groceries, why would we not exempt basic clothing? What exactly do we mean by basic clothing? What exactly do we mean by basic groceries?

Mr. Gagliano: Well, let us talk about basic clothing. You are from Quebec! In Quebec, our industrial base is mainly made up of soft sectors, like clothing and footwear, that are not taxable. Some organizations, including yours, believe that the 13.5% tax will disappear automatically on January 1, 1991. But there is no such tax in these sectors right now. Will the price of clothing and footwear increase in Quebec? Right now, we do not pay tax on those items in Quebec.

Mr. Chevalier: We do pay it now.

Mr. Gagliano: No, there is currently no federal tax on those items; starting in January, 1991, there will be a 9% tax. So, prices will go up. Will that have an effect on the Quebec economy?

Mr. Chevalier: Yes, it will indeed have an inflationary effect. That is why we feel a 9% rate is too high. The rate must be lowered.

Mr. Gagliano: Yes, but in the case of clothing and footwear sold in Quebec, the tax would, say, be 6% or

[*Texte*]

100. Il n'y a pas de taxe actuellement. Donc, cela aurait un effet.

M. Chevalier: Justement, en exemptant les aliments de base et les médicaments, vous devez fixer le taux de la taxe à 9 p. 100. Est-ce que l'effet n'est pas plus dramatique que si vous abaissiez le taux de la taxe à 6 p. 100?

M. Gagliano: Ma question est au niveau de l'industrie, des emplois. Est-ce que cela va avoir un effet sur les produits qui ne sont pas taxables actuellement et qui seront taxables à partir de janvier 1991?

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): J'accepte très bien votre jugement général qui est très clair. Votre rapport est concis, franc et net. J'ai bien noté vos jugements sévères à l'égard de la taxe actuelle ainsi que les avantages d'une éventuelle TPS. Vous dites aussi que cette taxe actuellement en vigueur est l'une des pires du monde. Je partage votre préoccupation.

Hier, nous avons reçu différents groupes et syndicats qui représentaient le milieu du travail, donc des gens qui gagnent probablement des salaires de 20,000$ à 50,000$ ou 70,000$. Leur fortune me fait penser à la fortune de plusieurs petits commerçants et entrepreneurs qui sont vos membres. J'ai envie de voir un peu le même parallèle dans la fortune de ces deux-là.

Ces syndicats nous ont suggéré d'annuler la taxe, mais d'imposer de 26 ou 28 à 34 p. 100 tous les salariés qu'ils prétendent représenter. Vous, vous voyez à cela un désavantage très clair, et vous préférez cette taxe. Comment voyez-vous cette imposition que prônent les syndicats?

M. Chevalier: On doit faire la concurrence à un voisin qui est très près de nous, les États-Unis. Dans ce pays, l'impôt sur le revenu a été diminué considérablement. Si on veut être concurrentiels avec ces gens avec qui on a signé un accord de libre-échange, on ne peut pas se permettre d'avoir des taux d'imposition très différents. On a déjà des taux d'intérêt passablement différents, et on voit un peu les effets de cela. Il ne faudrait pas se permettre d'avoir aussi des taux d'imposition très différents de ceux des États-Unis.

M. Côté: Vous avez fait une suggestion qui est très stratégique. Vous suggérez que l'excédent au revenu anticipé de cette taxe soit consacré à la réduction du déficit, et qu'en même temps, si j'ai bien compris votre proposition, les dépenses du gouvernement soient réduites d'un montant équivalent. Donc, s'il y avait 3 millions de dollars de revenus excédentaires, vous aimeriez qu'il y ait une réduction équivalente des dépenses, ce qui donnerait un montant total de 6 milliards de dollars.

Je me demande si ce n'est pas une stratégie ou petite ruse pour vraiment diminuer le déficit ou pour forcer tout simplement le gouvernement à abaisser son taux neutre.

[*Traduction*]

7%. But the fact is there is no tax right now. So, there would be an impact.

Mr. Chevalier: It is precisely because basic groceries and medication are exempt that the rate has to be set at 9%. Is the impact not even more dramatic than if the rate were lowered to 6%?

Mr. Gagliano: My question has to do with our industries and jobs. Will it have an effect on products that are not currently taxable and will become taxable beginning in January of 1991?

Mr. Yvon Côté (Richmond—Wolfe): I have no problem accepting your general arguments, which are very clear. Your brief is clear, concise and frank. I have taken note of both your criticisms of the current tax and the advantages of a new GST. You also say that the tax we now have is one of the worst in the world. I certainly share that concern.

Yesterday, we heard from various groups and unions representing workers who probably have salaries ranging from $20,000 to $50,000 or $70,000. Their situation reminds me of that of small businessman and entrepreneurs who are members of your organization. It seems to me a parallel can be drawn between the two.

The unions suggested we get rid of the tax altogether, and instead, tax the income of the workers they supposedly represent at a rate of between 26% or 28% and 34%. I think you see a very clear disadvantage in that, and you seem to prefer the new tax. What is your view on this income tax measure the unions are proposing?

Mr. Chevalier: Well, we have to compete with a neighbor living very close to us, namely, the United States. In the US, income tax has been brought down considerably. If we want to compete with the United States, with whom we have signed a free trade agreement, we just cannot afford to have tax rates that are very different from theirs. We already have higher interest rates, and we can see what impact that has. So, we certainly could not afford to have much higher income tax rates as well.

Mr. Côté: You also made a strategic suggestion. You suggest that excess revenues from this new tax be used to bring down the deficit and, at the same time—if I have understood your proposal correctly—that government expenditures be reduced by an equivalent amount. So, if we were to have $3 million in excess revenues, you would like to see an equivalent reduction in expenditures, for a total of $6 billion.

I am wondering whether this is not just a ploy to bring down the deficit or to force the government to lower its rate.

[*Text*]

• 1625

M. Chevalier: Non, il n'y a pas vraiment de stratégie. Si le gouvernement demande aux Canadiens de contribuer 3 milliards de dollars ou 1 milliard de dollars de plus au Trésor, eh bien, qu'il fasse sa part lui aussi, une part équivalant à l'effort demandé aux Canadiens, en réduisant ses dépenses d'un montant équivalant à l'augmentation des recettes.

M. Côté: Mais vous savez que. . .

M. Lacharité: Ce n'est pas très exigeant. Il faut penser que la TPS arrive après une augmentation de la TVF de 9 p. 100 à 13.5 p. 100. On parle simplement de la TPS par rapport à l'augmentation de la TVF à 13.5 p. 100.

M. Côté: Il y a un petit élément que je trouve peut-être irréaliste. Vous savez bien qu'on ne peut effectuer des réductions qu'à 20 p. 100 du budget, au-delà des 80 p. 100 qui comprennent tous les services et ce qu'on appelle les coûts fixes. Si vous demandez une réduction de 3 milliards de dollars, par exemple, parce qu'il y a un excédent de 3 milliards de dollars, il reste 26 milliards de dollars sur le budget total. Sur 26 milliards de dollars, est-ce qu'on pourra couper 10 p. 100 et plus tout à coup? Je trouve votre suggestion quand même très originale.

M. Chevalier: C'est peut-être possible si on regarde les factures du mois de mars. Au mois de mars, les gouvernements dépensent énormément. Quand on regarde ce qui se dépense au mois de mars, on se dit qu'il est possible de couper.

M. Côté: Quelles coupures proposeriez-vous?

M. Chevalier: Je ne suis pas à la place du gouvernement. Ce n'est pas moi qui vais faire ce travail-là. Mais c'est un travail qui doit être fait. On avait promis de le faire et, à un moment donné, il va falloir s'y attaquer.

M. Côté: Alors, allons-y pour une diminution de cette TPS, messieurs. Vous suggérez de taxer plus et de diminuer le taux de la TPS. J'avoue que la frontière litigieuse entre les vêtements de base et les autres et les aliments de base et les autres me chicote un peu. Verriez-vous, par exemple, une taxe moindre sur ce qui s'appelle vêtements ou aliments de base et une taxe plus élevée pour l'assiette générale? Disons qu'on aurait une taxe de 3 p. 100 pour les aliments de base et une taxe de 5, 6 ou 7 p. 100 pour le reste.

M. Chevalier: C'est un choix politique. C'est la même chose qu'exonérer ou exempter. On complique le système. On pense qu'il faut identifier non pas les produits, mais plutôt les personnes qu'il faut aider. On tient à cette voie-là.

Mr. Whittaker: First of all, you remember the Canadian Chamber of Commerce, were you present at the meeting in Saint John, New Brunswick in September?

Mr. Lacharité: I was not personally but someone from—

[*Translation*]

Mr. Chevalier: No, it is not really a ploy. If the government asks Canadians to contribute $3 billion or $1 billion more to the treasury, then it is only natural that the government should do its share—that it should make an effort equal to what is being asked of Canadians, by reducing its expenditures by an amount equal to the increased revenues.

Mr. Côté: But you know that. . .

Mr. Lacharité: That is not an excessive demand. You must remember that the GST is coming after an increase in the FST to 13.5%, from 9%. We are simply comparing the GST to the increased federal sales tax, now at 13.5%.

Mr. Côté: It seems to me what you are proposing is somewhat unrealistic. You know as well as I do that spending reductions can only be made in 20% of the budget, the other 80% being all the services, and what are called fixed costs. If you are asking for a reduction of $3 billion, for instance, because of excess revenues of $3 billion, that leaves $26 billion for the total budget. Of the remaining $26 billion, will we be able to cut back expenditures by 10% or more from one day to the next? It is quite an original suggestion.

Mr. Chevalier: Well, it may be possible if we look at the bills the government runs up in March. Governnments spend enormous amounts of money in March. When we see the kind of money they spend in that one month, it seems to us that it should be possible to cut back somewhat.

Mr. Côté: What do you think should be cut?

Mr. Chevalier: Well, I am not a member of the government. It is not up to me to do that work. But the work must nevertheless be done. The government said it would do it, and at some point, it will have to tackle the problem.

Mr. Côté: Well, supposing we go for a lower GST rate. You are suggesting that we tax more and decrease the GST rate. I must admit that the distinction .between basic clothing, as opposed to other kinds of clothing, and basic groceries, as opposed to other food items, does seem somewhat doubtful to me. Is it your view that there should be a lower rate of taxation on what are being called basic food and clothing, and a higher tax for all other items? We could, say, have a 3% tax on basic groceries and a 5%, 6% or 7% tax on everthing else.

Mr. Chevalier: That is a purely political choice. It is the same thing as exempting things. It only makes the system more complicated. We think there is a need not to identify goods, but rather people that require assistance. That is the approach we advocate.

M. Whittaker: Je pense que vous êtes membres de la Chambre de commerce du Canada; j'aimerais savoir si vous avez assisté à la réunion qui a été tenue en septembre à Saint-Jean, au Nouveau-Brunswick?

M. Lacharité: Moi-même, je n'ai pas assisté, mais quelqu'un. . .

[*Texte*]

Mr. Whittaker: Someone from your group was.

Mr. Lacharité: Yes.

Mr. Whittaker: Am I detecting that you are now stating that you are going against what was decided at the chamber with respect to their resolution, which says they will withhold support unless certain things are done? You seem to be giving it the opposite interpretation, that you want to go ahead with the goods and services tax but you would like to see certain things done.

M. Lacharité: Je ne pense pas que nos conditions soient fondamentalement contradictoires, que cette position-là soit en opposition avec celle de la Chambre de commerce du Canada, si ce n'est de la condition d'harmonisation avec les provinces. On vous a exprimé notre réserve tout à l'heure. Il est souhaitable qu'il y ait une harmonisation avec les provinces, mais est-ce réaliste de croire que dans un temps relativement acceptable, cela pourra se faire? Probablement qu'avec le temps, les provinces arriveront à s'harmoniser avec le gouvernement fédéral qui devra exercer un certain leadership à ce niveau.

Mr. Whittaker: But you are in fact saying that you would go ahead with the goods and service tax in spite of having the provinces on side, whereas I understand the Canadian chamber position to be that they want some of the provinces on side before they will proceed. Is that not your position, that you want to go ahead regardless?

M. Lacharité: Je répète que l'harmonisation et l'unanimité avec les provinces sont souhaitables, mais nous semblent peu réalistes, compte tenu des positions qui sont prises actuellement. Si on attend que l'unanimité se fasse sur cette question, on risque de ne pas voir le jour où cette réforme se fera.

• 1630

Mr. Whittaker: So what you are saying is that you are willing to accept an equally bad tax for a bad tax that is already in place, and your chamber is saying they are not willing to do that.

M. Lacharité: Ce n'est pas ce qu'on dit.

The Chairman: Thank you again for coming.

• 1631

• 1635

The Chairman: Our next witness is the Montreal Board of Trade.

Mr. Marc Leduc (President, Montreal Board of Trade): Thank you, Mr. Chairman and members of the

[*Traduction*]

M. Whittaker: Quelqu'un de votre organisme y était.

M. Lacharité: Oui.

M. Whittaker: Et j'ai raison de croire que vous dites maintenant ne pas être d'accord sur la résolution adoptée par la Chambre de commerce à ce moment-là, résolution dans laquelle cette dernière refuse d'appuyer la nouvelle taxe tant que certaines conditions n'auront pas été remplies? Vous semblez dire tout à fait le contraire; c'est-à-dire que vous êtes prêt à appuyer la taxe sur les produits et services, mais vous aimeriez que certaines conditions soient remplies.

Mr. Lacharité: I do not really think that what we are saying is contradictory, or that our position runs counter to the one the Canadian Chamber of Commerce has adopted, except with respect to the need for harmonization with the provinces. We expressed our reservations in that regard a little earlier. Harmonization with the provinces is certainly desirable, but is it realistic to believe that this can be achieved in a relatively short time? Likely the provinces and the federal government will eventually harmonize their tax systems, but the federal government will have to show some leadership in that respect.

M. Whittaker: Mais vous dites, il me semble, que vous seriez prêt à accepter la taxe sur les produits et services même si les provinces ne se sont pas encore entendus avec le gouvernement fédéral, alors que la Chambre de commerce du Canada semble préconiser l'accord des provinces avant que la taxe ne soit appliquée. Est-ce bien votre position, c'est-à-dire que vous voulez qu'on procède à l'application de la taxe en l'absence de leur accord?

M. Lacharité: I would simply repeat that that agreement of the provinces and harmonization with their tax systems would certainly be desirable, but we feel these goals are unrealistic, given their current position. If we wait for the provinces to be unanimous on this, tax reform may very well never take place.

M. Whittaker: Donc, si je comprends bien, vous êtes prêt à accepter qu'on remplace une mauvaise taxe par une taxe qui est tout aussi mauvaise, alors que la Chambre de commerce du Canada n'est pas prête à le faire.

Mr. Lacharité: No, that is not what we are saying.

Le président: Encore une fois, merci beaucoup de votre présence.

Le président: Les témoins suivants représentent le bureau de commerce de Montréal.

M. Marc Leduc (Président, Bureau de Commerce de Montréal): Merci, monsieur le président et membres du

[*Text*]

committee. I am accompanied by Ted Garecki, who is a member of the Montreal Board of Trade tax committee.

The Montreal Board of Trade appreciates this opportunity to submit its views. Our views are submitted on behalf of 2,800 member firms drawn from virtually all types and sizes of businesses in the Montreal area. Over 75% of these firms have 50 employees or less.

Le Bureau de Commerce de Montréal appuie l'introduction de la TPS, mais notre appui n'est pas sans conditions. Nous avons plusieurs réserves, et je voudrais en mentionner quelques-unes,

expecting to take about five minutes of your time, Mr. Chairman, after which we would be ready for questions.

First of all, the new tax in our view is not a substitute for expenditure reform. The whole question of the federal deficit is not in our view adequately addressed through the action on the GST. In consequence we feel it has aroused suspicion that can only harm the process and negative the desired result of the reform.

Secondly, one of the key issues in respect of the GST is the rate. A rate of 9% in our view is too high. It may stifle demand for goods while at the same time increasing inflation. A lower rate might generate the equivalent amount of revenue without some of the rebates.

It is worth noting the New Zealand experience, where a substantial increase in the inflation rate arose. The Minister of Finance collected at the same time $4.2 billion with his GST, notwithstanding his projected revenues of $2.6 billion. So the government may be underestimating what the revenue impact will be. Who knows what the manufacturer in Canada, whose goods are presently subject to 13.5% federal sales tax, will do if there is—as there is now—widespread suspicion that all costs will increase: interest costs, labour costs, government costs, and other taxes? All this is a consequence of insufficient aggressivity in expenditure reform at the government level, and it is highly unlikely that many manufacturers will immediately reduce prices if they think costs are on the upswing.

Third, we find the administrative burden of the GST paid by small and medium-sized businesses will be substantial. We respectfully suggest that this administrative burden can be reduced in part by implementing a number of measures that we include in our paper. For example, the apportionment rules based

[*Translation*]

comité. Je suis accompagné cet après-midi de Ted Garecki, qui est membre du comité fiscal du Bureau de Commerce de Montréal.

Le Bureau de Commerce de Montréal profite de l'occasion qui lui est offerte cet après-midi de présenter son point de vue sur l'éventuelle taxe sur les produits et services. Nous soumettons cette opinion au nom de nos 2,800 entreprises membres, de toutes tailles et provenant de tous les secteurs d'activité de la région de Montréal, et dont plus de 75 p. 100 embauchent 50 employés ou moins.

The Montreal Board of Trade supports the introduction of the GST, although our support is not unconditional. We have a number of reservations, and I would just like to mention a few of those.

Je pense que cela va prendre environ cinq minutes, monsieur le président, et nous pourrons répondre à vos questions par la suite.

D'abord, cette nouvelle taxe, d'après nous, ne doit pas remplacer la réforme des dépenses gouvernementales. Selon nous, la question du déficit fédéral n'est pas abordée de façon suffisamment sérieuse dans les nouvelles mesures fiscales. Par conséquent, les gens s'en méfient, il nous semble, ce qui va nécessairement nuire à l'efficacité de la réforme proposée.

Deuxièmement, l'une des principales questions pour nous est le taux de la TPS. Selon nous, un taux de neuf p. 100 est trop élevé. Cela pourrait très bien entraîner une baisse de la demande tout en augmentant le taux d'inflation. Un taux moins élevé permettrait de générer autant de recettes sans avoir recours à tout le programme de ristournes.

Il convient de se rappeler l'expérience en Nouvelle-Zélande, où le taux d'inflation est monté d'une façon sensible. En même temps, le ministre des Finances a touché des recettes de 4,2 milliards de dollars grâce à la TPS, même si d'après les projections, il ne devait recueillir que 2,6 milliards de dollars. Il est donc possible que le gouvernement sous-estime l'importance des recettes que générera cette taxe. Qui peut dire ce que vont faire les fabricants canadiens, dont les produits sont actuellement assujettis à une taxe fédérale de vente de 13,5 p. 100, si tous les coûts augmentent, comme tout le monde le prévoit maintenant—c'est-à-dire les taux d'intérêt, le coût de la main-d'oeuvre, les dépenses gouvernementales, et d'autres taxes et impôts? Tout cela résulte du fait que les efforts du gouvernement fédéral pour réduire ses dépenses n'ont pas été suffisamment vigoureux, et il est peu probable que les fabricants réduisent immédiatement leurs prix, s'ils ont l'impression que les coûts sont à la hausse.

Troisièmement, le fardeau administratif de la TPS pour les petites et moyennes entreprises sera, d'après nous, très important. Nous sommes convaincus qu'il suffirait de mettre en oeuvre un certain nombre de mesures que nous expliquons dans notre mémoire pour alléger ce fardeau. Par exemple, le calcul au prorata en fonction des achats

[*Texte*]

on purchases of the previous available year could serve just as well as trying to find the adequate ratio in the current year, and these apportionment rules could apply for any retail business with revenues up to $6 million per year. Also, remittances for all small or medium-sized businesses up to $6 million per year could be on a semi-annual basis with no progress payments—all for the purpose of simplifying the administration.

• 1640

One issue we believe should also be addressed in your committee's review of the GST proposal is that of integrating the federal excise tax on commercial fuel with the GST. To the extent that the excise tax applies to commercial motor fuel, it is really a tax on an intermediate business input and should be treated as such.

There is some unfinished business on the transitional rules. A retailer, for example, wishing to install a new taxable computer system in 1990 is apt to delay the purchase until 1991 to benefit from the input tax credit on January 1, 1991. So some mechanism should be looked at, and the one we suggested is that certain purchases made in 1990 before the system comes into place should give rise to an input tax credit payable in 1991.

Transitional rules on leasing are also inadequate leading to the possibility of a double tax. For example, an automobile leased in 1990 would include federal sales tax, but if that automobile is leased in 1991, then you would have a second tax hidden in the lease payments.

On income tax credits, I think we compliment the federal government for its effort to reduce the regressivity of the GST on less fortunate Canadians. We have suggested that two proposals be considered. Our committee was clearly not able to come either on the side of income tax credits or on the side of making certain goods and services tax free. But in the end I think we are trying to reach an objective of alleviating the regressivity, and we have suggested the two classical methods of doing so.

In conclusion, the business community, as represented by the Montreal Board of Trade, is disappointed with the complexity of the proposed GST with its potential impact on inflation. We are disappointed with the lack of agreement with the provinces to have a generally visible tax combined at all provincial and federal levels within a single national sales tax. We are also disappointed with the lack of conclusive analyses on how the increased income

[*Traduction*]

de l'année précédente, serait tout aussi efficace que d'essayer de déterminer quel était le rapport juste pour l'année en cours, et ces mêmes règles de calcul au prorata pourraient s'appliquer à tout détaillant ayant des revenus d'un maximum de 6 millions de dollars par an. Pour simplifier l'administration de cette taxe par les petites et moyennes entreprises ayant des revenus maximum de 6 millions de dollars par an, on pourrait également leur permettre de faire des paiements semi-annuels, éliminant ainsi les paiements partiels.

Nous croyons que l'étude de votre comité sur le projet de TPS devrait aussi aborder la question de l'intégration à la TPS de la taxe d'accise fédérale sur le carburant commercial. Dans le mesure où elle s'applique au carburant commercial, la taxe d'accise est une taxe sur un intrant d'entreprise intermédaire et devrait être traitée comme tel.

Certains détails n'ont pas été précisés en ce qui concerne les mesures transitoires. A titre d'exemple, un détaillant qui désirerait installer un nouveau système informatique de calcul de taxes en 1990 pourrait en retarder l'achat jusqu'en 1991 afin de bénéficier du crédit de taxe qui lui sera accordé le 1er janvier 1991. Il faudrait donc envisager de mettre en place un mécanisme quelconque, et nous proposons à cet égard que certains achats effectués en 1990, donc avant l'entrée en vigueur du nouveau régime, donnent droit au crédit de taxe sur intrants payable en 1991.

Les règles transitoires concernant le crédit-bail sont également insatisfaisantes puisqu'elles pourraient donner lieu à une double taxation. Par exemple, le contrat de location d'une automobile louée en 1990 incluera la taxe de vente fédérale, mais si la même automobile est louée en 1991, les paiements de location comprendraient une deuxième taxe cachée.

Au sujet des crédits d'impôt, nous félicitons le gouvernement fédéral pour ses efforts tendant à réduire les effets régressifs de la TPS sur les Canadiens moins fortunés. Nous faisons deux propositions à cet égard. Notre Comité n'a pas réussi à se mettre d'accord ou à se prononcer clairement en faveur ou bien des crédits d'impôt ou bien de la détaxe de certains produits et services. Mais en fin de compte, je crois que nous avons tenté d'atteindre l'objectif qui consiste à atténuer la régressivité et nous avons proposé les deux méthodes traditionnelles pour se faire.

En conclusion, la communauté d'affaires, représenté par le Bureau de commerce de Montréal, est déçu de la complexité de la TPS telle qu'elle est proposée et de son impact possible sur l'inflation. Nous sommes déçus de l'absence de concertation avec les provinces qui aurait permis d'en arriver à une taxe généralement visible combinant en une seule taxe de vente nationale toutes les taxes provinciales et fédérales. Nous sommes également

[*Text*]

from the GST will be used to assist in reducing the federal deficit.

In the view of many, the net effect of the GST will be a higher tax collection in the hope of reducing the government deficit but without addressing the fundamental question of continuing increased government debt.

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Welcome, Mr. Leduc and Mr. Garecki.

I think your brief is very professionally prepared, comprehensive and unlike some others, you have given us a number of recommendations to study and certainly food for thought.

I have some sympathy for the $600 small business administration fee that you recommended be increased. Divided by 52 weeks, we are only talking about $12 a week. You did not name an amount. What do you think would be a fair amount?

Mr. Leduc: We were thinking in the order of $1,000 or thereabouts.

Mr. Attewell: That is about $20 a week.

Mr. Leduc: We simply avoided stating an amount, but that would be in the range of the increases.

Mr. Attewell: You commented in your summary about the lack of the provinces being on side. We discussed this with our previous witness. Unlike the Canadian Chamber of Commerce, I think the resolution from the floor in Newfoundland basically said that unless all 10 provinces were on side, do not go ahead. I would gather you people are a little more practical or pragmatic than that body.

• 1645

Mr. Leduc: I do not know that we are more pragmatic, but I guess I would agree with you that we do not say no tax without consensus. We do say, however, that a single national sales tax, or a harmonization of the systems of the federal and the provincial levels is really top priority. We say go for it; try really hard to get it. We are not saying do not have a tax system that is renewed if you can have it.

Mr. Attewell: One of your main concerns is government spending, and I am just not aware whether you are aware of some of the progress that I think has been made at the level of what we call program spending, that is all government expenditures, excluding interest

[*Translation*]

déçus de l'absence d'analyses concluantes sur la façon dont un revenu accru généré par la TPS aidera à réduire le déficit fédéral.

Beaucoup sont d'avis que la TPS apportera des revenus accrus en taxes dans l'espoir de réduire le déficit du gouvernement sans pour autant régler la question fondamentale de l'accroissement continuel de la dette gouvernementale.

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Bienvenue, monsieur Leduc et monsieur Garecki.

Je crois que votre mémoire est très complet et témoigne de beaucoup de professionalisme. Contrairement à d'autres, vous nous avez fait un certain nombre de recommandations et vous nous avez certes donné matière à réflexion.

Je vois d'un oeil assez favorable votre recommandation d'augmenter le montant de 600$ destiné à compenser les dépenses administratives des petites entreprises. Si on divise ce montant par 52 semaines, on arrive à seulement 12$ par semaine. Vous n'avez pas chiffré votre recommandation. Quel montant serait raisonnable, d'après vous?

M. Leduc: Nous songeons à un montant de l'ordre de 1,000$.

M. Attewell: Ce qui représente environ 20$ par semaine.

M. Leduc: Nous avons simplement évité de préciser un chiffre, mais c'est une augmentation de cet ordre que nous souhaitons.

M. Attewell: Dans vos observations, vous avez parlé de l'absence d'une entente avec les provinces. Nous en avons discuté avec notre témoin précédent. Vous ne vous alignez pas sur la position de la Chambre de commerce du Canada; je crois que la résolution adoptée durant l'assemblée à Terre-Neuve disait essentiellement qu'à moins que les 10 provinces ne participent au mouvement, la taxe ne devrait pas être mise en vigueur. J'en conclus que vous êtes un peu plus pragmatique que cet organisme, que vous avez l'esprit un peu plus pratique.

M. Leduc: Je ne sais pas si nous sommes plus pragmatiques, mais je suppose que je suis d'accord avec vous, c'est-à-dire que nous ne disons pas que la taxe ne doit pas être mise en vigueur à moins d'un consensus. Nous disons cependant qu'il faudrait chercher en priorité à en arriver à une taxe de vente nationale unique ou à l'harmonisation des régimes fédéral et provinciaux. Nous disons qu'il faut faire tous les efforts pour y arriver. Nous ne disons pas que si l'on n'arrive pas à s'entendre, il ne faut pas rénover le régime actuel.

M. Attewell: Vous vous inquiétez notamment des dépenses gouvernementales. Je me demande si vous êtes au courant des progrès qui ont été accomplis, à mon avis, au sujet de ce que nous appelons les dépenses de programmes, c'est-à-dire l'ensemble des dépenses

[*Texte*]

cost, and of course interest cost is one of the largest now at $33 billion. The cost of program spending, which is everything except interest, has risen in the last four years by a total of $13.2 billion, or an average annual increase of 3.9%. In the previous four years the total expenditures increased by $35.2 billion, an average annual increase of over 13%, almost three times in terms of dollars. Would you have been aware of that progress?

Mr. Leduc: We are aware, but I guess we are saying it is not sufficient. You mention $33 billion. I guess by the end of this year it will probably be $37 billion, and that represents about 34% of the government budget going out to pay interest. If you compare the American situation, they are at 14%, and they have a law which constrains them to get it down even further by this year. The Americans will have a $64 billion deficit for the year, and next year it has to go down even further. They have a better situation to start with. They have a law that constrains them, that constrains all parts of the House of Representatives and the Senate, all going in one direction, and I think we are getting worried. Are we going to be left out? Are we going to cease being a competitive economy among the progressive nations of this world?

Mr. Attewell: What I was trying to draw out, though, is that a lot has been done. More needs to be done; I could not agree with you more on that. The debt of the country is a tremendous albatross, but I think a good deal has been done. You do not turn it around overnight. But in the U.S. they have the Gramm-Rudman law. In a sense they have given up that politicians can do the job. We may have to do a similar thing for all I know.

In your conclusions or summary on page 5, I wonder if you could just kind of walk us through your logic there. In the last paragraph you state that it is for this reason that the board suggests reduced GST revenues offset by reduced GST pay-outs, and you propose, I believe, to increase the exemptions so that essential clothing, and residential fuel and electricity would not be taxed. In your research, did you calculate the size or the cost of that recommendation?

I might be able to help you there. According to the numbers I have, if you include footwear, because we have not separated footwear from clothing, with that, and electricity and other fuels, the forgone revenues would be about $3.1 billion.

[*Traduction*]

gouvernementales, à l'exclusion des frais d'intérêts qui, bien sûr, sont maintenant parmi les principales dépenses puisqu'elles se chiffrent à 33 milliards de dollars. Au cours des quatre dernières années, les dépenses de programmes, qui comprennent tout sauf l'intérêt, ont augmenté de 13,2 milliards de dollars au total, ce qui donne une augmentation annuelle moyenne de 3,9 p. cent. Au cours des quatre années précédentes, les dépenses totales avaient augmenté de 35,2 milliards de dollars, ce qui représente une augmentation annuelle moyenne de plus de 13 p. cent, c'est-à-dire trois fois plus en dollars. Etes-vous au courant de ces progrès?

M. Leduc: Nous sommes au courant, mais nous disons que ce n'est pas suffisant. Vous avez cité le chiffre de 33 milliards de dollars. Je suppose que le chiffre atteindra probablement 37 milliards d'ici la fin de l'année, ce qui représente environ 34 p. cent du budget gouvernemental uniquement pour payer les intérêts. Faisons la comparaison avec les États-Unis. Les Américains en sont à 14 p. cent et il y a chez eux une loi qui les oblige à réduire ce chiffre encore davantage cette année. Les Américains auront un déficit de 64 milliard de dollars pour cette année et l'année prochaine il devra être réduit encore davantage. Leur situation est meilleure au départ. Ils ont une loi qui les oblige, qui oblige la Chambre des représentants et le Sénat à conjuguer leurs efforts dans cette direction. Nous commencons à être inquiets. Allons-nous être laissés pour compte? Notre économie cessera-t-elle d'être compétitive, serons-nous distancés par les autres pays du monde qui progressent?

M. Attewell: J'essayais pourtant de vous faire comprendre que l'on a déjà fait beaucoup en ce sens. Je suis tout à fait d'accord avec vous pour dire qu'il faut poursuivre nos efforts sans relâche. La dette nationale est un véritable boulet, mais je pense qu'on a déjà fait beaucoup à cet égard. On ne peut pas effacer le déficit du jour au lendemain. Aux États-Unis, il y a la loi Gramm-Rudman. En un sens, les Américains ont renoncé à faire confiance aux politiciens à cet égard. Pour ce que j'en sache, nous devrons peut-être en arriver là.

Je vous renvoie à la conclusion de votre mémoire, à la page 6. Je me demande si vous pourriez nous expliquer votre raisonnement. Au dernier paragraphe, vous dites que, pour cette raison, le Bureau propose une réduction des recettes provenant de la TPS, accompagnée d'une réduction des versements accordés dans le cadre de la TPS et je crois que vous proposez ensuite d'accroître les exonérations de manière à ce que les vêtements essentiels, le combustible résidentiel et l'électricité ne soient pas taxés. Au cours de vos recherches, avez-vous calculé le coût de cette recommandation?

Je pourrais peut-être vous donner un coup de pouce. D'après les chiffres que j'ai ici, si l'on inclut les chaussures, car nous avons inclus les chaussures dans l'habillement, et si l'on y ajoute l'électricité et le combustible, la perte de revenus serait d'environ 3,1 milliards de dollars.

[*Text*]

Mr. Leduc: I do not have figures to compare with yours.

Mr. Attewell: All right. May I just put together two or three assumptions that I think you have made here and ask you where the money would come from.

A 7% rate versus a 9% rate, for instance, would cost about $5 billion in revenue. If we increase the exemptions, as you suggested, that would be another $3 billion, so that is $8 billion less coming in. You are suggesting paying out less in credits, but of the $2.4 billion that we were proposing as credits, if you reduce that, it is a slight saving. But you are looking at about an $8 billion difference, and I wonder where that pick-up would occur.

• 1650

Mr. Leduc: Perhaps, sir, we are really aware that the government is faced with a balancing act. It is easy to conclude that the income must come in and the sales tax revenues must increase, but that can be a short-term result that is completely cancelled by a long-term result if more inflation hits us and increases everybody's costs, increases interest costs and increases the government deficit, which would really put us back behind square one. How to do these things quickly is really a political problem and a problem, I guess, of political motivation. How are you going to do this? I would refrain from being too specific until the government knows all the information that you have to know in order to know where to start. But I think the first thing is motivation—

Mr. Attewell: There are some you might want to comment on; for instance—it is well above-board now—the proposal on VIA Rail, the military closings, or the down-sizing of the UI proposals. These are very difficult decisions the government has made, but are you basically supportive of them, and foreign aid as well?

Mr. Leduc: I do not think we want to be placed in the position of answering specific questions, whether it be VIA Rail or other proposals. I would say, however, that you had a very able man chairing a commission four years ago, and the Nielsen report came out with 10 volumes of proposals. I think a lot of the ideas one would need are contained in that documentation, and I think I would be overreaching if I were to pick two or three or four of my favourites and put them on this table.

[*Translation*]

M. Leduc: Je n'ai pas de chiffres à mettre en regard des vôtres.

M. Attewell: Très bien. Je voudrais maintenant mettre bout à bout deux ou trois hypothèses que vous avez faites dans votre mémoire et je vais vous demander comment on pourrait financer tout cela.

Si le taux était fixé à 7 p. cent au lieu de 9 p. cent, par exemple, les recettes diminueraient d'environ 5 milliards. Si l'on augmente les exemptions, comme vous le proposez, on perdrait encore 3 milliards ce qui fait au total un manque à gagner de 8 milliards. Vous proposez ensuite de réduire les crédits, mais comme les crédits que nous proposons totalisent 2,4 milliards, on n'économiserait pas beaucoup en les réduisant. Il y a donc un écart d'environ 8 milliards de dollars et je me demande où l'on irait chercher cette somme.

M. Leduc: Je pourrais peut-être vous répondre ainsi. Nous sommes bien conscients que le gouvernement doit se livrer à un difficile exercice d'équilibriste. Il est facile d'en arriver à la conclusion que les recettes doivent rentrer et qu'il faut donc augmenter le produit de la taxe de vente, mais il pourrait s'agir d'un résultat à court terme qui serait complètement annulé à plus long terme si l'inflation vient nous frapper et augmente les coûts de tout le monde, augmente les frais d'intérêt et le déficit gouvernemental. Nous nous retrouverions alors à la case départ et même dans une situation pire. Quant à savoir comment se tirer rapidement de l'impasse, il s'agit en fait d'un problème politique et je suppose que c'est aussi un problème de motivation politique. Comment allez-vous vous y prendre? Je vais m'abstenir de tout commentaire trop précis tant que le gouvernement ne possèdera pas tous les renseignements qu'il faut avoir en main avant de décider par quel bout aborder le problème. Mais je crois que la première chose, c'est la volonté. . .

M. Attewell: Il y a certains points que vous pourriez peut-être commenter. Il y a par exemple la proposition concernant ViaRail, qui est maintenant du domaine public, la fermeture des bases militaires ou encore les compressions proposées dans le Régime d'assurance-chômage. Ce sont des décisions très difficiles que le gouvernement a prises. Il y a aussi le domaine de l'aide à l'étranger. Etes-vous fondamentalement favorable à ces décisions?

M. Leduc: Je ne pense pas que nous souhaitons être mis en demeure de répondre à des questions précises, qu'il s'agisse de ViaRail ou d'autres propositions. Je dirai toutefois qu'il y a eu il y a quatre ans une commission qui était présidée par un homme très compétent; et les dix volumes du rapport Nielsen foisonnaient de propositions. Je crois que ces documents renferment bon nombre d'idées qu'il vaudrait la peine d'examiner et je pense que j'irais trop loin si j'en choisissais deux ou trois ou quatre parmi mes préférés pour les étaler sur la table.

[*Texte*]

Mr. Attewell: On your proposal about exempting clothing—and I will add footwear just because it is in the category—would you have been aware that, I gather, 75% of the purchases of clothing and footwear is above the median income line? So if you meant that to help the lower-income people, only 25% of it would go in that direction, while 75% goes to higher-income earners. I do not know if you researched that, or was this just a suggestion of. . .?

Mr. Leduc: I am afraid we did not research that, sir.

M. Douglas Young (député de Gloucester): J'ai écouté votre exposé et j'ai lu votre mémoire avec beaucoup d'intérêt. On parle de la nécessité de pouvoir concurrencer nos voisins du sud, les Américains. Vous faisiez allusion aux limites imposées aux dépenses gouvernementales par la Chambre des représentants aux États-Unis.

M. Leduc: La loi!

M. Young: Oui. Je ne veux pas être trop mesquin, mais vous avez suggéré dans votre mémoire des façons assez généreuses de venir en aide aux personnes démunies de la communauté, soit des crédits d'impôt et même des exemptions plus étendues que celles que le gouvernement suggère pour certains produits tels les aliments, les vêtements les chaussures et ainsi de suite.

Comparons les deux systèmes, celui que le Canada a vécu et celui qu'on propose à l'heure actuelle. Ne craignez-vous pas que Montréal devienne Detroit et que Toronto devienne New York? Il y a quand même des différences fondamentales entre les deux pays.

Si on joue le jeu de l'harmonisation avec les États-Unis, est-ce que la communauté canadienne ne sera pas un jour affectée par ces bobos qu'on voit tous les jours aux États-Unis? Pensons à l'expérience que les Américains vivent, surtout depuis la Deuxième Guerre.

• 1655

M. Leduc: C'est une excellente question. À mon sens, visiblement, le peuple canadien veut garder certains acquis comme les services sociaux, les autres programmes sociaux et l'éducation. On veut maintenir ces services gouvernementaux acquis, fédéraux ou provinciaux, qui sont financés par l'État, contrairement à ce qui se passe au sud.

Cependant, pour atteindre cet objectif et réduire en même temps le déficit, il va falloir faire des choix. Il va falloir donner la priorité aux choses qu'on veut vraiment garder, auxquelles on tient comme à la prunelle de nos yeux, et les distinguer des choses qu'on ne veut pas nécessairement garder. Je vais vous donner un exemple. Au niveau de la réglementation et de la déréglementation,

[*Traduction*]

M. Attewell: Au sujet de votre proposition d'exonérer l'habillement, auquel j'ajoute les chaussures puisque c'est dans la même catégorie, savez-vous que, sauf erreur, 75% des achats dans le secteur des vêtements et de la chaussure sont faits par des gens qui gagnent plus que le revenu moyen? Si votre objectif était d'aider les gens à faible revenu votre proposition n'irait dans ce sens qu'à concurrence de 25% tandis que 75% bénéficieraient à ceux qui gagnent des revenus relativement élevés. Je ne sais pas si vous avez fait des recherches à ce sujet ou si c'était simplement une proposition en l'air?

M. Leduc: Je crains que nous n'ayons pas fait de recherches sur ce point, monsieur.

Mr. Douglas Young (Gloucester): I listened to your comments and I read your brief with a lot of interest. We are talking about the need to compete with our neighbours to the south, the Americans. You mentioned the limits placed on government expenditure by the House of Representatives in the United States.

Mr. Leduc: By law!

Mr. Young: Yes. I do not want too mean-spirited, but you have suggested in your brief some rather generous measures to help the neediest people in the community, either by tax credits or exemptions that would be more wide-ranging than those proposed by the government for such products as food, clothing, footwear and so on.

Let us compare the two systems, that is the current Canadian system and the system that is now being proposed. Do you not fear that Montreal will end up like Detroit and that Toronto will end up like New York? There are still fundamental differences between the two countries.

If we try to make our policies consistent with those of the United States, will the Canadian community not be some day affected by those same problems that we are seeing day in and day out in the United States? Let us consider the experience Americans have been through, especially since the Second World War.

Mr. Leduc: That is a very good question. I think that, obviously, Canadians hold some things dear such as social services, other social programs and education. We want to maintain those publicly funded federal or provincial government services, unlike our neighbours to the south.

However, if we want to achieve this objective and reduce the deficit, some choices will have to be made. We will have to give priority to those services that are truly dear to us and identify the services we do not necessarily want to keep. Let me give you an example. I do not think that Canada is doing enough in the area of regulation and deregulation. There are savings to be made there. If we

[*Text*]

je ne crois pas qu'on ait fait vraiment assez dans ce pays. Il y aurait de l'argent à épargner de ce côté-là. Si on se concentre sur les choses qu'on veut garder, on devrait pouvoir atteindre les deux objectifs.

M. Young: Certains souhaitent la collaboration des provinces. Dans votre mémoire, vous avez parlé d'un appui qui n'est pas inconditionnel. Si on dit que la participation des provinces n'est pas une condition de base, quelles conditions exigeriez-vous? À quelles conditions appuieriez-vous le gouvernement? Est-ce que ce sont des conditions sine qua non ou si ce sont simplement des suggestions de votre part?

M. Leduc: On considère essentielle la baisse du taux. Pour ce qui est du reste, soit des aspects plutôt techniques, des règles transitoires insuffisantes et une trop grande complexité, il y aurait du travail à faire, et on est convaincus que le gouvernement est capable de faire ce travail-là.

Vous avez un gros problème au niveau du taux, nous semble-t-il. C'est à ce sujet qu'on a tendance à être très exigeants. Le taux est trop élevé. Ce serait presque suicidaire d'avoir un taux qui risque, au départ, d'augmenter l'inflation. À ce moment-là, tous les gains disparaîtraient en fumée.

M. Young: Dans votre mémoire, vous parlez de la question des aliments et des vêtements, et même d'une protection plus large pour les personnes démunies. Cela enlève un certain revenu au gouvernement. Si on soustrayait en plus le manque à gagner qui serait attribuable à la réduction du taux à 5 ou 6 p. 100, quel serait le résultat au niveau des revenus gouvernementaux? Savez-vous quel serait l'impact de votre suggestion sur les revenus du gouvernement?

M. Leduc: Le taux devrait être abaissé à 5 ou 6 p. 100 afin qu'on soit raisonnablement sûr qu'il n'y ait pas d'inflation. De plus, il faudrait que le gouvernement envisage de réduire ses dépenses pour combattre sur deux fronts.

M. Young: Dans votre mémoire, vous avez parlé de l'expérience de la Nouvelle-Zélande. Cela doit vous inquiéter énormément lorsque vous voyez ce qui s'est passé en Nouvelle-Zélande avec un taux de 10 p. 100, dans un système unitaire où il n'y a pas de provinces. C'est un gouvernement qui mène le tout. On a vu l'inflation et le chômage grimper. On est tombé dans une récession. On a dit tout à l'heure que la taxe fédérale actuelle était la pire taxe au monde, mais celle-ci serait encore pire, car ce serait la seule taxe au monde imposée dans un pays où il y a deux niveaux de taxe pour le consommateur, un niveau fédéral et un niveau provincial. Pensez-vous que c'est quelque chose qui peut fonctionner lorsqu'on parle de couper les budgets du gouvernement fédéral? On sait qu'au mieux-aller, il faudrait embaucher au moins 4,000 percepteurs de taxes qui travailleraient à Ottawa pour surveiller le système. Il me semble qu'il y a de la confusion dans tout cela. Il y a deux niveaux de gouvernement, une autre bureaucratie fédérale qui vient s'imposer et la cascade des taxes. Si la taxe fédérale vient

[*Translation*]

concentrate on those services we want to keep, we should be able to achieve both objectives.

Mr. Young: Some people want provincial participation. In your brief, you have referred to support on certain conditions. If provincial participation is not a fundamental condition, what would your conditions be? On what conditions would you support the government? Would your conditions be indispensable or merely recommendations on your part?

Mr. Leduc: We consider a lower rate to be essential. As for the rest, that is, the more technical aspects, inadequate transition provisions and the exessive complexity of the proposal, much work remains to be done and we are convinced that the government can do it.

In our opinion, the major problem is the rate and that is the one point on which we feel very strongly. The rate is too high. It is almost suicidal to set a rate that could cause an immediate rise in the inflation rate. Any benefits arising from the tax would go up in smoke.

Mr. Young: Your brief covers the issue of food and clothing and even discusses a wider protection for low-income people. That would cause a decrease in revenues for the government. If you combine that decrease with the shortfall caused by bringing the rate down to 5% or 6%, what would be the end result in terms of government revenues? Have you any idea of the impact your suggestion would have on government revenues?

Mr. Leduc: The rate should be brought back to 5% or 6% to avoid a rise in inflation. The government must also look to reducing its expenses in order to fight the deficit on two fronts.

Mr. Young: In your brief, you talk about what happened in New Zealand. You must have been quite concerned when you saw what happened with the 10% rate in New Zealand, which has a unitarian system and no provinces. They have only one government. Inflation and unemployment rates rose. The country fell into a recession. A little while ago, someone said that the existing federal sales tax was the worst tax in the world, but that the proposed GST was even worse because it would be the only tax of its kind imposed in a country where consumers pay taxes on two levels, federal and provincial. Do you think it would work in light of the talk about cutting federal spending? We know that, at best, at least 4,000 tax officers will have to be hired in Ottawa to monitor the system. There appears to be some confusion. There are two levels of government to which we will add another federal bureaucracy and tax cascading. If the federal tax is charged first, the provincial tax will be charged on the total. Do you not think that would be an administrative nightmare?

[*Texte*]

en premier lieu, la taxe provinciale s'y ajoute. Ne trouvez-vous pas que c'est un véritable cauchemar administratif?

• 1700

M. Leduc: Au départ, il était question d'une harmonisation fédérale-provinciale, et on avait tendance à y croire. On en a parlé et on pensait qu'il était au moins possible qu'il y ait une seule taxe fédérale-provinciale. Cela impliquait une entente. Dans un système comme celui-là, on aurait pu avoir une réforme beaucoup plus simple que celle-ci.

Comme je le disais tout à l'heure, on devrait pousser les provinces dans leurs derniers retranchements et essayer d'arracher une espèce de consensus. Cela ne sera sans doute pas facile, mais autrement, on va avoir un système très compliqué.

M. Young: On nous a dit à quelques reprises que le marasme fiscal, c'est-à-dire la taxation sur les plans fédéral, provincial et municipal, est tellement complexe que la seule façon d'arriver à une solution serait probablement une commission royale d'enquête. Il y a peut-être d'autres moyens, mais le maire de Vancouver nous a suggéré de former une commission composée de représentants des trois paliers de gouvernement qui tenteraient d'arriver à une réforme cohérente des revenus de tous les gouvernements. En d'autres mots, il faudrait reconnaître à un moment donné qu'il n'y a qu'un seul contribuable. Il n'y a pas un contribuable fédéral, un contribuable provincial et un contribuable municipal. C'est le même contribuable à tous les niveaux.

On parle ici d'une réforme de la taxe de vente et d'une réforme de l'impôt des particuliers et des sociétés, mais tout cela a été du bouche-trou. On a fait une phase et on en fait une deuxième. Est-ce que cela va marcher? Est-ce que cela ressemble à ce qu'on a proposé? Seriez-vous d'accord sur une réforme massive de l'ensemble du système de taxation canadien?

M. Côté: C'est un nouveau pays que vous souhaitez?

M. Young: Pas du tout!

M. Leduc: Je dirais, monsieur, que c'est une idée qui mérite d'être étudiée, mais je ne serais pas enclin à en faire une proposition sur-le-champ.

Il est évident qu'on a de gros problèmes. Vous posez également un problème constitutionnel. Est-ce qu'on peut s'accorder au Canada sur une commission itinérante qui ferait de telles vérifications en faveur des citoyens, à l'égard de tous les États souverains qui nous gouvernent?

M. Young: Vous comprenez que les municipalités existent simplement en vertu d'une loi provinciale.

M. Leduc: C'est cela.

M. Young: Donc, on parle en réalité de deux paliers de gouvernement. Cependant, on connaît bien les problèmes d'infrastructure municipaux. Je crois que ce serait une erreur que de laisser les municipalités de côté parce

[*Traduction*]

Mr. Leduc: At first, there was talk about federal-provincial harmonization, which seemed plausible. There were discussions and it was felt that the possibility existed for a single federal-provincial tax, which would require an agreement. Under such a system, the tax reform could have been much less complicated than the one proposed.

As I indicated earlier, we should push the provinces to the wall and wrench some sort of consensus from them. It will not be easy, but unless we do, the tax system will be very complicated.

Mr. Young: We have repeatedly heard that the fiscal quagmire resulting from federal, provincial and municipal taxation is so complicated that the only way to extricate ourselves from it would probably be to set up a royal commission. There may be other means, but the Mayor of Vancouver recommended that a commission be set up with members from all three levels of government to try to develop a coherent, comprehensive tax reform. In other words, we must recognize that there is only one taxpayer. The federal, provincial and municipal governments do not each have their own taxpayers. There is only one taxpayer for all levels of government.

We have heard about sales tax reform, personal income tax reform and corporate income tax reform, but these are nothing but stop-gap measures. One phase has been completed and we are going through a second. Will it work? Does it look anything like what was proposed? Would you be agreeable to a massive, comprehensive reform of the Canadian tax system?

Mr. Côté: Do you want a new country?

Mr. Young: No, not at all.

Mr. Leduc: Let me say, sir, that the idea warrants further study, but that I would not be inclined to recommend such action right now.

It is obvious that Canada has serious problems. You also raise a constitutional issue. Will the various levels of government agree to a travelling commission to study the issue of tax reform on behalf of the Canadian public?

Mr. Young: You realize that municipalities exist only by virtue of a provincial statute.

Mr. Leduc: That is right.

Mr. Young: We are therefore really talking about only two levels of government. However, we all know about the problems we have with municipal infrastructures. I think it would be wrong to not include the municipalities

[*Text*]

qu'elles jouent un rôle primordial dans la perception des taxes, sur le plan de l'impôt foncier.

Enfin, c'est une idée. Quand on adopte une approche de broche à foin, comme on dit en Acadie, on oublie beaucoup d'éléments. On corrige une taxe déjà néfaste au moyen d'une taxe qui est très complexe, qui cause des problèmes administratifs et qui ne règle aucunement le problème du déficit et de la dette nationale, car le ministre des Finances nous dit que c'est neutre sur le plan des revenus du gouvernement. On devrait à tout le moins étudier la possibilité d'une réforme de tout le système de taxation au Canada.

M. Leduc: On manque de temps aussi, comme vous le savez.

Mr. Whittaker: Gentlemen, your paper certainly gives us plenty of food for thought. I have a number of pages of questions, but I will limit it to one. I see that 75% of the firms in the Montreal Board of Trade have 50 employees or less. What is going to happen to the small, marginally profitable companies with the added cost of administration, the drop in sales, as a result of the loss of available income to the consumer as a whole? Can you tell us what is going to happen and if there are going to be job failures, or losses of jobs, or failures of corporations or businesses? Have you made any estimates of those?

• 1705

Mr. Leduc: Because of the sales tax? We have not made any estimates of this. We are trying to be positive and say if small business is going to be connected with this system let us try to make the system as simple to administer as possible. We have given some examples on page 3 of things which could make life easier for small business and hopefully there would be no job losses.

Mr. Whittaker: You have sidestepped the issue and have simply said that you accept you are going to get this and you will try to make it as manageable as possible. Is that the attitude you went into. . .?

Mr. Leduc: That is our message to you.

Mr. Whittaker: Thank you.

The Chairman: Thank you very much for coming before us and for your brief. It was excellent.

Our next witness is the Funeral Association of Canada. The President of the Funeral Association of Canada is Gilles Poirier. Mr. Poirier, could you introduce your colleagues?

M. Gilles Poirier (président de l'Association des services funéraires du Canada): Monsieur le président, messieurs les membres du Comité, je suis accompagné de M. Brian McGarry,

[*Translation*]

because they play a key role in tax collection in the form of property taxes.

Nevertheless, the suggestion has been made. When you take a piecemeal approach to something, many things get overlooked. We are replacing an already bad tax by a very complicated tax which will cause administrative problems and do nothing to reduce the deficit or the national debt, as the Finance Minister has indicated that it would be revenue-neutral. We should at least examine the possibility of a comprehensive reform of the Canadian taxation system.

Mr. Leduc: Also, time is short, as you know.

M. Wittaker: Messieurs, votre mémoire donne certainement à réfléchir. J'aurais plusieurs questions à vous poser, mais je ne vous en poserai qu'une. Je constate que 75 p. 100 des entreprises membres du Bureau de commerce de Montréal ont 50 employés ou moins. Qu'arrivera-t-il aux petites entreprises peu rentables qui auront à subir des coûts administratifs supplémentaires et une baisse de ventes provenant d'une diminution générale du revenu des consommateurs? Pouvez-vous nous dire ce qui se produira. Y aura-t-il des mises à pied ou des pertes d'emplois, ou des entreprises qui feront faillite? Avez-vous des prévisions à cet égard?

M. Leduc: En raison de la TPS? Non, nous n'avons fait aucune prévision à ce sujet. Nous avons adopté une attitude positive et sommes d'avis que si la petite entreprise doit s'adapter au système, il faudra qu'il soit aussi simple que possible du point de vue administratif. À la page 3 de notre mémoire, nous avons fait quelques suggestions qui pourraient rendre la vie plus facile aux petites entreprises et possiblement éviter des pertes d'emploi.

M. Whittaker: Vous n'avez pas répondu à ma question. Vous avez tout simplement dit que vous voyez la TPS comme un fait accompli et que vous tenterez d'en rendre l'administration aussi simple que possible. Est-ce là l'attitude que vous. . .?

M. Leduc: C'est le message que nous voulons vous transmettre.

M. Whittaker: Merci.

Le président: Merci beaucoup de votre témoignage et de votre excellent mémoire.

Nous accueillons maintenant l'Association des services funéraires du Canada représenté par son président, M. Gilles Poirier. Monsieur Poirier, veuillez présenter vos collègues aux membres du comité.

Mr. Gilles Poirier (Chairman, Funeral Service Association of Canada): Mr. Chairman, committee members, with me today are Mr. Brian McGarry,

[*Texte*]

a former president of our association; Mr. Bob Schaffner, vice-president; and Mr. Paul Carruthers, administrator for Ontario.

My remarks will dwell on only three of the points we have made in our written brief.

We believe the public does not support a goods and services tax on funeral services. We believe they are essential services and that the new tax will have a serious cost impact on the provision of funeral services.

Je suppose que lorsque vous avez choisi les groupes et les particuliers qui comparaîtraient devant le Comité, vous espériez que chacun pourrait apporter une contribution utile au débat sur la nouvelle taxe sur les produits et services proposée par le gouvernement. Je suppose aussi que vous espériez que cette contribution serait fondée sur une expérience professionnelle de même que sur des faits et sur la logique.

J'aimerais parler d'abord de l'expérience professionnelle. Monsieur le président, notre voeu le plus cher était d'avoir une conversation avec M. Wilson et ses conseillers du ministère des Finances avant qu'ils ne publient leur document technique. Nous aurions pu leur conseiller de ne pas imposer une taxe sur les services funéraires parce que nous connaissons d'expérience la réaction des gens devant le décès d'un être cher: le deuil, le chagrin. Cette période de deuil et de chagrin est un moment où le désir de rendre hommage au défunt surpasse tout. C'est un moment où ces personnes s'attendent à ce que leurs sentiments soient traités avec dignité, un moment où elles ne veulent pas faire face au monde du commerce et des affaires dans la mesure du possible.

Monsieur le président, nous travaillons avec ce sentiment chaque jour et nous comprenons sa réalité. Ce qui est remarquable, c'est que même les personnes qui ne sont pas présentement en deuil se rendent compte qu'elles aussi ressentiront un jour le besoin de préserver cette dignité.

C'est pourquoi les Canadiens rejettent l'idée d'une taxe sur les services funéraires. Ils croient que la suggestion du gouvernement manque de tact et de sensibilité.

• 1710

En me fondant sur mes 40 ans d'expérience dans le domaine des services funéraires au Québec, je peux vous dire que l'inhumation ou la crémation d'un être cher reste longtemps dans la mémoire de ses proches. Si le gouvernement nous avait demandé notre avis professionnel avant aujourd'hui, nous lui aurions dit que cette taxe sur les services funéraires nuirait à la réputation du gouvernement du Canada auprès de ses citoyens, quel que soit le parti au pouvoir, et bien au-delà des revenus qu'elle pourrait générer.

J'aimerais maintenant vous expliquer la raison logique pour laquelle, à notre avis, les services funéraires doivent être exemptés de cette taxe à titre de services essentiels.

[*Traduction*]

ancien président de notre association; M. Bob Schaffner, vice-président; et M. Paul Carruthers, administrateur de l'Ontario.

J'aimerais m'attarder particulièrement sur trois des observations faites dans notre mémoire.

Nous croyons que la population canadienne n'appuiera pas la taxe sur les produits et services imposée sur les services funéraires. Nous estimons que ces services sont essentiels et que la nouvelle taxe aura un impact important sur le coût des services funéraires.

I presume that during the witness selection process, you were hoping that each group or individual would make a valid contribution to the debate on the new goods and services tax proposed by the government. I also presume that you were hoping that this contribution would be based on professional experience as well as on facts and logic.

I would like to begin by talking about professional experience. Mr. Chairman, we dearly wish that we had been able to meet with Mr. Wilson and his advisers from the Department of Finance before they published their technical paper. We could have advised them to exempt funeral services because we know from experience what people feel when a loved-one dies: emotions of loss and grief. With these emotions of loss and grief comes an overwhelming desire to honour the dead. These bereaved expect to be treated with dignity at a time when they want as little as possible to do with business and commerce.

Mr. Chairman, we deal with those emotions on a daily basis and understand them. What is remarkable is that people who are not now bereaved realize that they, too, will one day need to be treated with dignity.

That is why Canadians reject the idea of a tax on funeral services. They believe that the government's proposal is tactless and insensitive.

Based on my 40 years of experience in the provision of funeral services in Quebec, I can say that the burial or cremation of a loved-one remains vivid in the minds of the bereaved for a long time. Had the government sought our professional opinion before now, we would have told them, regardless of the party in power, that the damage to their reputation would far outweigh the value of any revenue it would generate.

I would now like to give you the logical reason why, in our opinion, funeral services should be exempt from this tax as an essential service.

[*Text*]

Nous savons que presque tous les groupes qui se sont présentés ou qui se présenteront devant vous ont affirmé ou affirmeront que leur service est essentiel. Nous ne pouvons qu'affirmer que la nature dicte ses règles à la société humaine et que ces règles sont inévitables. Nous allons tous mourir un jour. Il faut disposer des dépôts humains. Il n'y a pas d'autre solution.

La nature dicte des règles semblables pour les produits et les services qui sont présentement exemptés de la taxe. Nous devons prendre soin des enfants; il n'y a pas d'autre solution. Nous devons manger; il n'y a pas d'autre solution. Nous devons nous protéger des éléments; il n'y a pas d'autre solution. Nous devons nous protéger de la maladie; il n'y a pas d'autre solution.

Le gouvernement du Canada affirme que les produits et services pour lesquels il n'existe aucune autre solution ne doivent pas être taxés. Étant donné que la disposition des dépouilles ne peut être évitée, nous croyons que les services funéraires sont un service essentiel et qu'ils ne doivent pas être taxés.

Finalement, monsieur le président, j'aimerais traiter brièvement d'un fait. Si la taxe sur les produits et services est imposée sur les services funéraires, le coût moyen des services funéraires augmentera de 128$. Cela représenterait environ 18.6 millions de dollars en taxe pour le gouvernement fédéral en 1991.

Comme les membres du Comité le savent bien, tous les produits et services font l'objet d'une marge de bénéfice. Chaque fois que le coût d'un produit ou d'un service augmente de quelques dollars, on constate une modification des habitudes d'achat d'un certain nombre de consommateurs. Certains d'entre eux ne pourront avoir les funérailles qu'ils avaient prévues. Certains Canadiens n'auront plus le moyen de payer des funérailles à la suite d'une augmentation du coût des services funéraires. Les gouvernements locaux feront l'objet de pressions accrues pour couvrir le coût des services funéraires lorsque ceux-ci ne pourront pas être payés par la succession ou les proches, ce qui augmentera le fardeau des municipalités qui ont déjà trop de dépenses.

J'ai brièvement exposé trois des questions qui préoccupent l'ASFC quant à la taxe proposée sur les produits et services: la réaction du public vis-à-vis de la nouvelle taxe, les services funéraires considérés comme services essentiels et les coûts accrus. Ces sujets sont traités en détail dans notre mémoire.

Also, in our written brief we express our concern over double taxation and Revenue Canada, difficulties in dealing with pre-paid funerals.

Mr. Chairman, it is imperative that the pre-paid issue be resolved in your committee's final report.

Il nous fera maintenant plaisir de répondre aux questions des membres du Comité concernant ces sujets ou d'autres sujets sur lesquels nous pourrions vous éclairer. Merci, monsieur le président.

[*Translation*]

We realize that almost all of the groups who have appeared or will appear before you have stated or will state that their services are essential. We can only say that man is subject to the rules of nature and that these rules are inevitable. We must all die one day or another and our remains must be disposed of. There is no other alternative.

The goods and services that are currently tax exempt are also subject to the dictates of nature. We must look after our children; there is no other alternative. We must eat; there is no other alternative. We must protect ourselves from the elements; there is no other alternative. We must protect ourselves against disease; there is no other alternative.

The Government of Canada says that goods and services for which there is no other alternative should not be taxed. As human remains must be disposed of after death, we believe that funeral services constitute an essential service and should therefore be exempt from tax.

Finally, Mr. Chairman, I would like to briefly touch upon one fact. If the goods and services tax is levied on funeral services, the average cost of these services will increase by $128. This would represent about $18.6 million in tax revenues for the federal government in 1991.

As the committee members will know, the cost of all goods and services includes a profit margin. Each time the cost of a product or a service increases by a few dollars, we see a change in the buying habits of a certain number of consumers. Some people will not be able to afford the funeral they wanted. Some Canadians will no longer be able to afford funeral services because of the increase in their cost. Local governments will face increased pressure to cover the cost of funeral services when the deceased's estate or next-of-kin cannot afford them. This will further tax our already overburdened municipalities.

I have briefly touched upon three of the FSAC's main concerns with regard to the proposed goods and services tax: public response to the GST, funeral services as an essential service and the cost impact. These points are dealt with in detail in our brief.

Dans notre mémoire, nous parlons également du problème de la double taxation et de la façon dont Revenu Canada envisage la taxation des pré-arrangements funéraires.

Monsieur le président, le problème des pré-arrangements funéraires doit être résolu dans le rapport final de votre comité.

We will now be happy to answer any questions committee members may have about these points or any other points they may wish to discuss with us. Thank you, Mr. Chairman.

[*Texte*]

Mr. Nystrom: I want to welcome our guests to our hearing today. First of all, you are talking about tax exemption for funerals. I understand by that you mean having them zero-rated or zero-based, like food is today.

Mr. Poirier: Yes.

• 1715

Mr. Nystrom: I notice a very powerful quote on page 2 of the brief. You say:

> Imagine spending an hour or two with a distraught family. During that time you listen to their expressions of grief and offer sympathy; you gently determine their needs and guide them towards the most appropriate selections. Later in your office you unobtrusively prepare the official papers that are necessary for a funeral.
>
> Imagine then, having to take out your calculator, having to look them in the face and say, "plus nine percent Federal Sales Tax".

I think that is very, very moving. I was wondering, sir, if you could explain what the answer is from the Department of Finance when you make your arguments that you are indeed an essential service. The technical paper includes things like food you eat in your home, child care, and things of that sort. What is their response? What do they say to you? Why are you not included as an essential service?

Mr. McGarry: We did not get a definitive answer, frankly. We have been trying for some time to get a written response on a number of questions, that one included. At this moment we have not received a written response. Therefore I cannot give you a definitive answer.

Mr. Nystrom: Were you consulted at all in the process of drafting the technical paper that we are studying before this committee?

Mr. McGarry: No.

Mr. Nystrom: There was no consultation at all?

Mr. McGarry: We are very pleased to be included today, obviously, but we felt we had to go to some lengths to be here today, and of course we are pleased to do that.

Mr. Nystrom: You have made some comments, of course, about the high level of the GST at 9%. There have been some groups before the committee who argued that there should be a broader base, a lower rate, perhaps tax on food, perhaps tax on prescription drugs, and the like. If that base were broadened to tax basic groceries and prescription drugs, would you then agree to tax funeral services as well, providing the other exemptions were lifted?

[*Traduction*]

M. Nystrom: Permettez-moi d'abord de souhaiter la bienvenue à nos témoins. Vous demandez l'exonération pour les services funéraires. Si je comprends bien, vous voulez que les services funéraires soient détaxés tout comme les aliments le sont aujourd'hui.

M. Poirier: Oui.

M. Nystrom: À la page 2 de votre mémoire, il y a une citation très émouvante qui se lit comme suit:

> Imaginez-vous en train de passer une heure ou deux auprès d'une famille en deuil. Au cours de cette période, vous prêtez une oreille attentive à leur chagrin et offrez vos condoléances; vous évaluez leurs besoins avec compassion et vous les amenez à faire les choix les plus appropriés. Plus tard, dans votre bureau vous remplissez discrètement les documents officiels nécessaires aux funérailles.
>
> Imaginez-vous ensuite sortir votre calculatrice, regardez les gens en face et leur dire «. . . plus 9 p. 100 de taxe fédérale».

Je trouve cette citation très émouvante. Pouvez-nous dire quelle réponse vous recevez des fonctionnaires du ministère des Finances quand vous leur expliquez que vos services sont essentiels. Selon le document technique, sont considérés essentiels les aliments que l'on consomme à la maison, la garde des enfants et autres dépenses semblables. Qu'elle était la réponse du ministère de Finances? Que vous ont-ils dit? Pourquoi les services funéraires ne sont-ils pas considérés comme un service essentiel?

M. McGarry: A vrai dire, nous n'avons pas reçu de réponse définitive. Depuis quelque temps déjà, nous essayons d'obtenir une réponse écrite à bon nombre de questions, y compris cette question-là. Jusqu'à présent, nous n'avons reçu aucune réponse écrite. Je ne peux donc répondre à votre question.

M. Nystrom: Vous a-t-on consulté lors de l'élaboration du document technique dont est saisi ce Comité?

M. McGarry: Non.

M. Nystrom: Pas du tout?

M. McGarry: Nous sommes heureux d'être consultés aujourd'hui, évidemment, bien que nous ayons eu à faire plusieurs démarches pour pouvoir comparaître devant le Comité.

M. Nystrom: Vous avez fait quelques commentaires sur le taux élevé de 9 p. 100 de la TPS. Certains des groupes qui ont comparu devant le Comité ont demandé que l'on abaisse le taux de la TPS et que l'on élargisse l'assiette pour comprendre les aliments, les médicaments sur ordonnance et d'autres produits semblables. Si on élargissait l'assiette pour comprendre les aliments de base et les médicaments, seriez-vous d'accord que l'on prélève la taxe sur les services funéraires également puisque tous les biens et services seront taxés?

[*Text*]

Mr. McGarry: It seems to me that we would still wish to be tax-exempt. Our understanding of that position would be that the 9% would still apply on the goods portion of our services. Most of our funeral bill is made up of services and the casket is somewhat discretionary. The public do have a choice in casket. They do not have much choice in our going to a hospital, preparing legal papers and transportation to a crematorium. I think we would still ask for tax exemption.

Mr. Nystrom: In terms of the public having a choice in so-called luxury funerals or extravagant funerals and so on, could you tell us what you mean by the basic funeral? What is an expensive funeral? You told us the average cost increase will be $128 a year, I believe. Is that the average cost increase of the average funeral in this country? If that is the average, could you just shed a bit more light on what you mean by some of the discretionary parts?

Mr. McGarry: I do not mean to attempt to answer all the questions, and I will pass to my colleagues, but the discretionary part is indeed the casket choice. There is a wide area of choice there, from a very simple container to very ostentatious. That is the choice of the family. Therefore, we have no trouble, frankly, on a tax being placed on that discretionary area. Those areas that one cannot avoid, and that is most of our services, we think should be tax-exempt. There is really no choice.

Mr. Nystrom: Let us take the cost of the average funeral. The increase is $128. What is the cost of the average funeral again?

Mr. Robert Schaffner (Vice-President, Funeral Association of Canada): Approximately $3200.

Mr. Nystrom: How much of that would be services where the family does not really have a choice?

Mr. Schaffner: The area you speak of would probably be from about $2200 to $2400. That would be the least expensive, what we call a traditional funeral. If you took the average funeral, it would be about $3200.

The Chairman: As a lawyer I have on many occasions arranged funerals for people who have very little money. I have done it with people like Turner & Porter Funeral Directors Ltd. in Toronto for less than $500. Why would you say that the minimum cost would be $2200 or $2300?

Mr. Schaffner: Did you say that you have arranged a funeral, sir, for less than $500?

The Chairman: Yes, I have.

[*Translation*]

M. McGarry: Je crois que les services funéraires devraient tout de même être exonérés. La taxe de 9 p. 100 serait tout de même prélevée sur les produits qui sont compris dans les services funéraires. Les services que nous rendons constituent la plus grande partie du coût des services funéraires alors que le coût du cercueil est plus ou moins à la discrétion du client. Celui-ci peut choisir le cercueil qu'il veut, mais il n'a aucun choix pour ce qui est du transport du cadavre de l'hôpital au salon funéraire ni de la rédaction des documents légaux. À notre avis, ces services doivent être exonérés.

M. Nystrom: Vos clients sont libres de choisir des services funéraires de luxe ou extravagants, bien sûr, mais pouvez-vous nous dire ce que comprennent des services funéraires de base? Qu'est-ce qui constitue des services funéraires dispendieux? Vous nous avez dit que le coût moyen des services funéraires augmentera de 128$ par année, si j'ai bien compris. Est-ce qu'il s'agit de l'augmentation du coût des services funéraires moyens au Canada? Pouvez-nous expliquer ce que représentent les coûts discrétionnaires?

M. McGarry: Comme je ne veux pas donner toutes les réponses à vos questions, je me reporterai à mes collègues. Je peux vous dire, cependant, que la partie discrétionnaire est en effet le choix du cercueil. Il y a une vaste gamme de choix possibles, allant du plus simple des cercueils au plus prétentieux. C'est à la famille de choisir. Honnêtement, nous avons aucune objection à ce que l'on prélève une taxe sur les cercueils. Ce sont les coûts inévitables que représentent la plupart de nos services qui devraient être exonérés. Il n'est pas possible d'éviter ces services.

M. Nystrom: Passons aux coûts des services funéraires courants. L'augmentation est de l'ordre de 128$. Quel est le coût des services funéraires courants?

M. Robert Schaffner (vice-président, Association des services funéraires du Canada): Environ 3,200$.

M. Nystrom: Quelle partie de ce montant représentent les services pour lesquels la famille n'a aucun choix?

M. Schaffner: Ces services représentent environ 2,200$ à 2,400$. Il s'agit des services funéraires les moins coûteux, ce que nous appelons des funérailles traditionnelles. Pour ce qui est des services funéraires courants, cette partie représente environ 3,200$.

Le président: En tant qu'avocat, j'ai souvent eu à faire des arrangements funéraires pour des gens qui ont très peu d'argent. J'ai pris les dispositions nécessaires avec des firmes comme *Turner & Porter Funeral Directors Ltd.*, et ces services ont coûté moins de 500$. Pourquoi dites-vous donc que le coût minimum se chiffre à 2,200$ ou 2,300$?

M. Schaffner: Avez-vous dit que vous avez fait des arrangements funéraires pour moins de 500$?

Le président: Oui, c'est exact.

[*Texte*]

• 1720

Mr. McGarry: If I may pick up on that, respectfully suggesting that it would not be a traditional funeral.

The Chairman: I very much agree that is a very private operation, not any display or anything like that, but a funeral none the less, and well done and done with taste.

Mr. McGarry: Yes, I am sure. I know the firm of which you are speaking. There would be no question it would be done in taste. But it would be what we would refer to as an immediate disposition, that it would not be traditional in the sense of using the funeral home facilities by way of visiting for a day or two. By the way, that option is open to people, although it is not a very common choice.

The Chairman: Go ahead, Mr. Nystrom. I just wanted to make sure we get on the record that you do not have to spend $2,200.

Mr. McGarry: You do not have to. And yet we would object as much to the 9% on the $500 as we would on the $2,200.

Mr. Nystrom: But the average basic cost that would be considered sort of necessary would be $2,200 to $2,400.

Mr. Schaffner: That would be for the use of our funeral home and for what we call the traditional funeral service.

Mr. Nystrom: Okay. Then just so it is on the record, the extra $1,000 bringing you up to $3,200 is. . .?

Mr. McGarry: That would be primarily the goods we provide, such as casket, perhaps a choice of vault for the cemetery site, meaning the burial itself. The difference between a $2,200 and a $3,200 or $3,300 funeral would be goods provided by the funeral home.

Mr. Nystrom: You would not object as much to the tax being applied to goods provided as you would to the basic service, then?

Mr. McGarry: Exactly, because there are discretionary areas there.

Mr. Nystrom: So in terms of a goods and services tax you are looking at roughly two-thirds being service and roughly one-third being goods?

Mr. McGarry: That is the average.

Mr. Nystrom: Carrying it one step further then, what is a dollar value of some of the more expensive funerals? How can a $10,000 funeral, for example, by a higher-income person be as essential as a $3,000 funeral? I guess it is not really an essential. If you have a $10,000 funeral, then you are spending more on a casket and so on.

Mr. McGarry: That is really it. You are spending more on casket, perhaps more limousines, etc. I think we should not assume that the more expensive funerals are always chosen by those who are more wealthy. In fact sometimes the inverse of that is true, for whatever social

[*Traduction*]

M. McGarry: Sur le même sujet, permettez-moi respectueusement de vous dire qu'il ne s'agirait pas de funérailles traditionnelles.

Le président: Je conviens avec vous qu'il s'agit de quelque chose de très privé, sans exposition ou quoi que ce soit de ce genre. Il s'agit quand même de funérailles, cependant, réalisées avec soin et avec tact.

M. McGarry: Oui, j'en suis sûr. Je connais l'entreprise dont vous parlez; il ne fait pas de doute que ce serait fait dans la dignité. Il s'agirait toutefois de ce que l'on appelle une inhumation immédiate, sans apparât traditionnel comme la visite au mort au salon funéraire pendant un jour ou deux. Au fait, cette option est offerte aux gens, même si elle n'est pas retenue très souvent.

Le président: Allez-y, monsieur Nystrom. Je voulais qu'on porte bien au compte rendu qu'il n'est pas nécessaire de dépenser 2,200$.

M. McGarry: Ce n'est pas nécessaire. Pourtant, nous serions tout aussi contre la taxe de 9 p. 100 sur une somme de 500$ que sur une somme de 2,200$.

M. Nystrom: Mais le coût de base moyen serait entre 2,200$ et 2,400$.

M. Schaffner: Pour l'utilisation du salon funéraire et ce que nous appelons les funérailles traditionnelles.

M. Nystrom: Entendu. Pour que la chose soit bien établie, donc, les 1,000$ supplémentaires qui portent le montant à 3,200$ représentent. . .?

M. McGarry: Les produits que nous offrons: Le cercueil et éventuellement le caveau pour l'inhumation. La différence de prix entre les funérailles de 2,200$ et de 3,200$ ou de 3,300$ représente les produits fournis par le salon.

M. Nystrom: Vous n'êtes donc pas aussi hostile à la taxe sur les produits que sur le service de base?

M. McGarry: Précisément, parce que là on peut faire des choix.

M. Nystrom: Dans votre cas, alors, pour la TPS, deux tiers de la taxe s'appliquerait aux services et le reste aux produits?

M. McGarry: En moyenne.

M. Nystrom: Allons plus loin. Combien coûtent les funérailles plus grandes? Des funérailles à 10,000$, par exemple, par quelqu'un qui gagne un gros revenu, comment peuvent-elles être aussi essentielles que des funérailles à 3,000$? Elles ne sont pas vraiment essentielles. Pour 10,000$, on met plus d'argent sur le cercueil et ainsi de suite.

M. McGarry: Essentiellement. Sur le cercueil, peut-être sur un plus grand nombre de limousines, etc. . . Il ne faut pas penser que les funérailles plus coûteuses sont toujours choisies par les plus riches. En fait, c'est souvent l'inverse, quelles que soient les raisons. Il faut donc faire attention,

[*Text*]

reasons. So I think we must be careful, even though it is free choice, because sometimes the more expensive funeral is chosen by those who perhaps cannot afford it.

Mr. Nystrom: But the main objection you have to the proposal is on the service part. You would prefer not to have it on the goods part either, but the goods part would not be as discriminatory in terms of ability to pay or desire to pay.

Mr. McGarry: Exactly.

Mr. Nystrom: At the bottom of page 4 of your statement you talk about tax fairness and equity. I hope I do not put this the wrong way, but you say, and I quote:

> Under the proposed goods and services tax system public bodies such as provincial and municipal governments are afforded special treatment.
>
> Whenever they purchase the services of a funeral home they will be eligible for relief from the new tax. Individuals who strive to carry this burden independent of government will find that they alone will be bearing the full burden of the tax.

We have talked already about the individuals carrying the burden of the tax. What do you really mean in terms of your criticism of municipal governments being afforded special treatment? I know they do not get the input tax credits, the technical stuff there, but who would they bury? Some poor people maybe, homeless people, indigents?

Mr. McGarry: Exactly. Those who do not have any resource, not even Canada Pension resource, would fall back on the city or town. It is those with no resource whatsoever.

Mr. Nystrom: Is that really a valid criticism you are making? You pay taxes in your town, municipality, and so on. All you are doing is putting a tax on yourself. These are poor homeless souls who have no means to fall back on. I am against the GST, do not get me wrong, I am just wondering why that is pointed out by you.

• 1725

Mr. Carruthers: I think perhaps what we were saying there is the fact that municipalities do receive the special treatment. If we did not receive it, we would be forced as municipal taxpayers, all the individuals, to be paying additional funds to help support people of less means.

Mr. Nystrom: Since we are on this topic, I wonder if you can give us the percentage breakdown of funerals purchased. For example, what percentage, roughly, are purchased by a provincial or municipal government? Do companies purchase funerals? If so, what percentage? How many funerals are purchased by individuals? Can you give us a breakdown? I mean, you have made reference to municipalities in your brief, so I wonder what percentage—

[*Translation*]

même si les gens peuvent choisir, parce que parfois les funérailles coûteuses sont choisies par ceux qui ne peuvent peut-être pas se les permettre.

M. Nystrom: Mais votre principal argument contre la proposition a trait aux services. Vous aimeriez mieux aussi que les produits en soient exemptés, mais dans ce cas-ci ce serait moins discriminatoire puisque c'est fonction du prix que l'on veut mettre.

M. McGarry: Exactement.

M. Nystrom: Au bas de la page 4 de votre mémoire, vous parlez d'équité fiscale. Je vais vous citer textuellement:

> Sous le Régime de la taxe sur les produits et les services, les pouvoirs publics comme les gouvernements provinciaux et les administrations municipales bénéficient d'un traitement d'exception.
>
> En effet, chaque fois qu'ils retiendront les services d'un salon funéraire, ils pourront être exonérés de la nouvelle taxe. Les autres se retrouveront seuls à supporter tout le fardeau de la taxe.

Nous avons déjà parlé des particuliers qui supportent le fardeau de la taxe. Que voulez-vous dire quand vous vous en prenez au traitement d'exception accordé aux administrations municipales? Je sais qu'elles ne bénéficient pas du crédit de taxe sur intrants, ou de d'autres dispositions plutôt techniques, mais qui peuvent-elles bien faire enterrer? Des sans-abris, des indigents?

M. McGarry: Précisément. Ceux qui n'ont rien, pas même une retraite du RPC sont à la charge de la ville. Je parle de ceux qui n'ont absolument rien.

M. Nystrom: Votre critique est-elle fondée? Vous versez des taxes à la municipalité. Vous ne feriez qu'ajouter à vos taxes municipales. On parle ici des pauvres qui sont dépouillés de tout. Je suis contre la TPS, ne vous méprenez pas, mais je me demande pourquoi vous signalez cela.

M. Carruthers: Ce que nous retenons, c'est que les municipalités reçoivent effectivement un traitement de faveur. Si ce n'était pas le cas, les contribuables municipaux, nous tous, serions forcés de payer plus pour venir en aide aux démunis.

M. Nystrom: Puisque nous y sommes, pouvez-vous me dire comment se répartissent les funérailles? Par exemple, combien de services funéraires sont achetés par le gouvernement provincial ou les municipalités? Est-ce que les compagnies achètent des services funéraires? Auquel cas, quel pourcentage représentent-elles? Combien sont achetés par les particuliers? Avez-vous un chiffre? Puisque vous avez parlé des municipalités dans votre mémoire, je me demande quel pourcentage. . .

[*Texte*]

Mr. Carruthers: Here is one example. The bulk of services would be purchased by individuals, family members primarily. As to the percentages of municipally purchased services, that would vary greatly, depending on what regions of the country you were in. As far as company purchases, that would be almost non-existent. There would be certain cases, but very few.

Mr. Nystrom: And you were saying there would be a variation, depending on what region you are in, for what category again?

Mr. Carruthers: For the municipal or socially assisted purchases. That would depend upon the economics of the various areas.

Mr. Nystrom: Okay, where there might be more homeless people or whatever, perhaps in larger cities—

Mr. Carruthers: That is right. Higher unemployment rates, what have you.

The Chairman: Last question.

Mr. Nystrom: Okay, last question, then. In terms of your actual business—and I certainly agree with the public response to the GST on funerals. I think you have the overwhelming sympathy of the Canadian population. You are absolutely right on, from everything I have heard right across this country. And you make very sound arguments. But from an economic point of view, if this were to occur as suggested in the technical paper, would you be looking at some of the smaller operators being put out of business, job loss in the business—

Mr. Carruthers: That is quite possible in some circumstances. I think one of the considerations that really has to be given, too, is the potential problems with the pre-arranged trust funds. I think Mr. Schaffner, who studied it in depth, has something he could say on that.

Mr. Schaffner: If given that opportunity, I would like to speak on that issue. There are two types of funeral services that we are concerned about. We are concerned about those funeral services such as we have been talking about, that are yet to be made in the future and what effect that will have on the consumer. But we want to be quite frank that we are equally concerned over a different type of funeral service, that is the funeral service that has been arranged in advance and where moneys have been placed in trust on behalf of people.

To show you the magnitude of that problem, the amount of moneys that are held in trust is somewhere between $200 million and $500 million, and when we talk about amounts of that magnitude. . . Some of these places are quite small funeral homes. Just so you will understand, the folks have come to their funeral director, made their arrangements, paid for their funeral services in advance and the money has been put in an irrevocable trust. We then give the consumer a contract stating that we will not send a bill for any further amounts of money upon their death. So we have to rely on the inflation versus the interest that we would get on that to keep pace

[*Traduction*]

M. Carruthers: Voici un exemple. L'essentiel des services est acheté par des particuliers, surtout des membres de la famille. Pour ce qui est du pourcentage que représentent les municipalités, cela varie considérablement en fonction de la région du pays. Pour ce qui est des services achetés par les entreprises, il n'y en a presque pas. Il y en a sûrement, mais très peu.

M. Nystrom: Vous dites que cela varie selon la région. De quelle catégorie parlez-vous?

M. Carruthers: Des funérailles commandés par la municipalité ou les services sociaux. Cela dépend de l'économie des régions.

M. Nystrom: Je vois, là où il y a plus de sans-abris, peut-être dans les grandes villes. . .

M. Carruthers: Oui. Là où le taux de chômage est plus élevé, etc. . .

Le président: Dernière question.

M. Nystrom: D'accord, dernière question, soit. Au fait, je comprends tout à fait la réaction de la population devant la TPS sur les funérailles. Vous avez en votre faveur toute la sympathie de la population du pays. Vous avez tout à fait raison, si j'en juge d'après ce que j'ai entendu d'un bout à l'autre du pays. Vos arguments sont solides, d'ailleurs. Par contre, si elle devait être imposée conformément aux documents techniques, pensez-vous que les entrepreneurs de pompes funèbres de moins grande importance risqueraient la faillite ou que les emplois pourraient disparaître. . .

M. Carruthers: C'est très possible dans certains cas. Il faudrait aussi ne pas négliger la question des fiducies pour les funérailles payées d'avance. M. Schaffner, qui a étudié de près la question, aimerait intervenir.

M. Schaffner: Si vous me le permettez, j'aimerais dire quelques mots sur cette question. Deux types de funérailles nous préoccupent: Celles dont on a parlé, qui se tiendront dans le futur avec les conséquences qu'elles auront pour le consommateur; honnêtement, il y a aussi, ce qui nous préoccupe tout autant, les funérailles dont les dispositions ont été prises à l'avance et dont le paiement a été placé en fiducie.

Pour vous donner une idée de l'ampleur du problème, entre 200 millions et 500 millions de dollars sont détenus en fiducie, et lorsque l'on parle de sommes aussi importantes. . . Dans certains cas, il s'agit de très petits salons. Imaginez: les gens sont venus voir leur entrepreneur de pompes funèbres, ont pris leurs dispositions, ont payé à l'avance et l'argent a été placé dans une fiducie inaccessible. Nous donnons au consommateur un contrat qui stipule que nous ne facturerons rien à personne au moment du décès. Il nous faut donc espérer que les taux d'intérêt et l'inflation évolueront au même rythme pour qu'au moment de la

[*Text*]

with each other so that when that person in fact passes away the amount that is in their trust fund is sufficient to pay for the funeral. But if it is not there, we still guarantee that we will provide that service.

Now, this money is locked in a trust, money yet to come to us. We have made the guarantee to those people who are in nursing homes, who have done this in good faith in the knowledge that we will not come back to them. They have contracts, legal documents saying we will not come back to them, as a matter of fact. Now we are hearing there is a possibility that when those folk pass away there will be a tax imposed. That is just an impossibility. We have to face this fact as a very serious problem for those in the funeral service. There is no avenue, we cannot go back to the people. We do not hold the money. Trust companies hold the money.

• 1730

Mr. Soetens: From your brief, you indicate the cost would increase about 4%, $128. The interesting part of the brief, which was not really touched on, is that there is hidden in your current fees a federal sales tax of about $147. At first, I found that enlightening because I did not know what the amount was. I assumed there was some somewhere.

I am hearing from a number of people who are concerned about tax on funeral services, yet $147 is already there, which we have not heard about from the funeral directors in the past. Have you been mounting a campaign to get this $147 removed if you find tax on funerals that unacceptable?

Mr. McGarry: It is on the goods, however, which we are still saying would be acceptable to the Canadian population. It is 13.5% on the manufacturers' price of the wholesale casket, so we are not trying to avoid tax completely, but we are trying to suggest it should stay on the discretionary areas. So if you do not want to pay so much tax, you do not buy as expensive a casket. We are talking about averages in the $147, you might pay much less than that or much more. So, no, we are not saying we should avoid the tax on that area.

Mr. Soetens: In your presentation you did touch on prepaid funerals. In the last five years, let us say, did the price of funeral services increase much differently from the rate of inflation?

Mr. Poirier: No, it usually follows very close to the rate of inflation.

Mr. Soetens: I presume the trust funds you get are invested at the going rate of interest.

Mr. Poirier: It may vary from one province to the other. In the province of Quebec the money is put in a trust fund and the equivalent of

[*Translation*]

mort la valeur de la fiducie suffise à payer les funérailles. Si les fonds sont insuffisants, nous allons quand même garantir le service.

Cet argent là est inaccessible. Nous avons donné cette garantie à ceux qui habitent dans des foyers pour personnes âgées, qui ont agi de bonne foi, sachant bien que nous n'allons pas leur réclamer d'autre argent. En fait, ils détiennent un contrat à cet effet. Voilà maintenant qu'il est question de leur imposer une taxe à leur mort. C'est tout simplement impossible. C'est un problème très grave auquel il faut faire face. Il n'y a pas d'issue, nous ne pouvons rien réclamer à ces gens. L'argent n'est pas entre nos mains, il est dans celles des compagnies de fiducie.

M. Soetens: Dans votre mémoire, vous indiquez que le coût augmenterait de 4 p. 100, c'est-à-dire de 128$ en moyenne. Ce que j'ai trouvé intéressant dans votre mémoire, est ce dont on n'a pas vraiment parlé, c'est que vos honoraires actuels comprennent la taxe de vente fédérale d'une valeur d'environ 147$. J'ai trouvé cela instructif, parce que j'ignorais ce qu'elle représentait. J'imaginais qu'elle figurait quelque part.

J'entends quantité de gens se plaindre de la taxe sur les services funéraires, pourtant il y a déjà une taxe de 147$ dont les entrepreneurs de pompes funèbres ne se sont pas plaints jusqu'ici. Avez-vous fait campagne pour faire disparaître cette taxe de 147$ puisque vous trouvez qu'une taxe sur les funérailles est inacceptable?

M. McGarry: Puisqu'elle frappe les produits, nous disons toujours qu'elle est acceptable pour la population canadienne. Il s'agit de la taxe de 13,5 p. 100 sur le prix de gros du cercueil. Nous n'essayons donc pas de nous soustraire entièrement à la taxe, nous préconisons plutôt qu'elle ne porte que sur les éléments discrétionnaires. Si on ne veut pas payer tant d'impôt, il suffit de ne pas acheter un cercueil aussi coûteux. Ce chiffre de 147$ représente une moyenne: il peut donc être beaucoup plus ou beaucoup moins. Nous ne réclamons donc pas d'être soustraits à la taxe là-dessus.

M. Soetens: Dans votre mémoire, vous avez effectivement parlé des funérailles payées d'avance. Ces cinq dernières années, mettons, l'augmentation du prix des funérailles a-t-elle été très différente du taux d'inflation?

M. Poirier: Non, normalement elle suit d'assez près le taux d'inflation.

M. Soetens: J'imagine que les fonds en fiducie sont placés au taux d'intérêt courant.

M. Poirier: Cela peut varier d'une province à l'autre. Au Québec, l'argent est placé dans une fiducie et l'équivalent

[*Texte*]

l'augmentation du coût de la vie appartient au client si le client annule. Comme l'argent doit être disponible en tout temps, cet argent est habituellement placé à un taux inférieur de 3 p. 100 au taux bancaire.

Mr. Soetens: But at 3% less than the bank rate, even using today's bank rate, which is somewhat inflated, that still gives you a spread that covers the 4% you are concerned about.

Mr. Poirier: Yes, but usually the trust fund would charge another 1% for administration.

Mr. Soetens: In fairness, you are talking about a 4% increase in the rate of a funeral. You invest your trust fund today in Ontario at 10%, which is not a difficult rate, and the inflation rate is 5%. You have 5%—1% can go to the fund managers and 4% can go to the cost of the funeral, but you have 10% next year and the year after and so on.

Mr. Poirier: It depends on the rate of income tax that the firm would pay, because one part would have to go back to the government in income tax.

Mr. Soetens: Yes, there is a complication, and it is not easy to rectify quickly. We are governed provincially in funeral service, and let me use Ontario as an example, as I know Ontario best. In the legislation now before us, if there is an excess of funds—and sometimes there could be—that is returnable to the family. I am talking about Ontario. In Alberta it is another story, and British Columbia is another story. We would be here quite a while if you wanted us to cover each province. Are there many occasions when there is a shortage of funds, from your own experience?

• 1735

Mr. McGarry: Not often. It can certainly happen if one prepays today and there is a price adjustment next month. Within the next year, yes, there could be shortage, but generally speaking there are sufficient funds there.

Mr. Soetens: In the presentation you suggested you are not terribly concerned about the goods side of it being taxed. How would you say to that same person you are concerned about that it is plus tax on those items?

Mr. Carruthers: I think what we are looking for is a tax-exempt status. We really would be maintaining status quo. We would be paying the manufacturers the 9%, as opposed to 13.5% now, but the purchaser of that funeral would not be charged the tax.

Mr. Soetens: Is it fair to say, and I think it is fair to say in most other industries, that as you get higher up the cost of an item that the profit margin tends to increase? Would the same apply in funeral homes? If you could sell that person a $7,500 casket, you would have a larger margin of profit than you would if you sold them a cheaper casket?

[*Traduction*]

of the cost-of-living increase goes to the client if he cancels. Given that the money must be available at all times, it is usually invested at a rate 3% below the bank rate.

M. Soetens: Mais à 3 p. 100 de moins que le taux bancaire, même au taux d'aujourd'hui, qui est un peu gonflé, cela vous donne quand même une marge qui couvre les 4 p. 100 qui vous préoccupent.

M. Poirier: Oui, mais la compagnie de fiducie prend 1 p. 100 de plus en frais d'administration.

M. Soetens: Soyons justes. Vous parlez d'une augmentation de 4 p. 100 du prix des funérailles. Vous placez l'argent dans un fonds fiduciaire aujourd'hui en Ontario à 10 p. 100, ce qui n'est pas difficile à trouver, tandis que le taux d'inflation est de 5 p. 100. Cela vous donne 5 p. 100. Sur cette somme, 1 p. 100 va aux gestionnaires du fonds et 4 p. 100 au prix des funérailles. Et pendant les années qui vont suivre, vous allez toucher 10 p. 100 par année.

M. Poirier: Cela va dépendre du taux d'impôt de l'entreprise, parce qu'une partie de cet argent reviendra au gouvernement sous forme d'impôt.

M. Soetens: Oui, cela complique les choses, et ce n'est pas facile à corriger en un tourne-main. Les services funéraires tombent sous la compétence des provinces, je vais donc prendre l'exemple de l'Ontario, que je connais bien. Au terme du projet de loi que nous avons ici, tout excédent de fonds—et il peut y en avoir—peut être rendu à la famille. Je parle ici de l'Ontario. En Alberta et en Colombie-Britannique, c'est différent. Ça nous prendrait un petit moment s'il fallait parler du cas de chaque province. Il vous est arrivé souvent de vous retrouver à court de fonds?

M. McGarry: Pas souvent. Cela peut se produire si les funérailles sont payés d'avance et s'il y a une augmentation des prix le mois suivant. Dans l'année qui suit, oui, il peut manquer des fonds, mais généralement il y en a assez.

M. Soetens: Dans votre exposé, vous avez dit ne pas être trop inquiet du fait que les produits vont être taxés. Comment pouvez-vous vous dire inquiet d'avoir à informer le client qu'il faut ajouter la taxe?

M. Carruthers: Nous espérions obtenir une exonération. Nous voudrions que l'on conserve le statu quo. Au fabricant, nous paierions 9 p. 100 de taxe, par rapport au 13,5 p. 100 comme c'est le cas actuellement, mais le client ne se verra pas imposer la taxe.

M. Soetens: Peut-on affirmer que, comme c'est le cas dans la plupart des autres secteurs, je crois, plus un article coûte cher plus la marge bénéficiaire s'accroit. Est-ce que c'est le cas pour les entreprises de pompes funèbres? Ne prenez-vous pas une marge bénéficiaire plus importante sur un cercueil de 7,500$ que sur un autre moins coûteux?

[*Text*]

Mr. McGarry: Generally that is true. It is not quite as simple as that, because those units, if I can refer to them that way, are usually on your selection floor for a much longer period of time. We do not sell many $7,500 funerals, so the money may be tied up in those particular goods. To be more succinct about it, the answer is yes, there is a higher profit margin.

Mr. Soetens: If you say to a person the funeral costs will be $3,200, what prevents you from computing what the tax rate would be, and saying to that person that the cost for the funeral will be $3,328. What prevents you from doing that before you even leave your office in the first place, so you would not have to go back to the consumer and say you were sorry, but you had to add 9% tax?

Mr. McGarry: Do I understand the question properly, and maybe I do not, that you are asking us not to divulge the actual tax portion of the account? I think we should divulge it.

Mr. Soetens: No, when you send the invoice to them you could build up the appropriate structure so that all the taxes were in fact visible. What prevented you up front from saying to that person that the price would be $3,328?

Mr. McGarry: I think we would do that. I am going to refer again to Ontario quickly. We are going to be obligated very shortly, by Christmas likely, to itemize in Ontario—cars, salaries, etc. While we are in the setting of the arrangement office we are going to have to explain every bit of our cost.

Mr. Soetens: Does Ontario charge retail sales tax on the coffin that you sell?

Mr. McGarry: Yes.

Mr. Soetens: So you already have a sales tax built into the system?

Mr. McGarry: Yes.

Mr. Schaffner: I think we are getting confused on this tax on the casket. The manufacturers' tax on the casket is a tax we pay as funeral directors. We do not take that tax and pass that along to anybody.

Mr. Soetens: I understand, but it is there. All I am looking at is the new system, where you could go to the person and quote them a total price, tax inclusive. When you prepare the invoices, which you are indicating now in Ontario you are going to have to do, in fact you are going to have to show that Ontario already taxes funerals. I have not heard why you cannot do that.

Mr. McGarry: I do not intend not to do it. I do not follow, I am sorry.

Mr. Soetens: Your paramount concern in your brief was the concept of sitting through the very difficult time of explaning to the loved ones arranging the funeral, and telling them the price. Your concern was that you were

[*Translation*]

M. McGarry: En général, c'est vrai. Ce n'est pas aussi simple que cela, par contre, parce que ces articles restent dans notre salle d'exposition beaucoup plus longtemps. Nous ne vendons pas beaucoup de funérailles à 7,500$, si bien que cet argent est gelé. Mais en un mot, oui, la marge bénéficiaire est plus grande.

M. Soetens: Si vous dites à un client que les funérailles coûteront 3,200$, qu'est-ce qui vous empêche de calculer la taxe et de lui dire que le total sera 3,228$. Qu'est-ce qui vous empêche de le lui dire avant qu'il ne quitte vos locaux, de sorte que vous n'aurez pas à le contacter à nouveau et vous excuser de ne pas avoir prévu la taxe de 9 p. 100?

M. McGarry: Je n'ai peut-être pas bien compris votre question. Vous nous demandez de ne pas révéler la taxe dans le prix? Je pense qu'il faut la révéler.

M. Soetens: Non, lorsque vous envoyez la facture, vous pourriez la présenter de telle sorte que la taxe soit visible. Qu'est-ce qui vous empêchait dès le début de dire aux clients que le prix total serait 3,328$?

M. McGarry: C'est ce qu'on ferait. Encore une fois je veux parler brièvement de l'Ontario. D'ici Noël, probablement, il nous faudra donner le détail de la facture: les voitures, les salaires, etc. Au moment où nous discutons des dispositions avec le client, il va falloir expliquer tous les éléments du prix.

M. Soetens: Est-ce que l'Ontario impose une taxe de vente au détail sur le cercueil que vous vendez?

M. McGarry: Oui.

M. Soetens: Vous faites déjà donc figurer une taxe à l'heure actuelle?

M. McGarry: Oui.

M. Schaffner: Je pense que l'on est en train de s'égarer à propos de cette taxe sur le cercueil. La taxe sur les ventes des fabricants qui frappe le cercueil est une taxe que nous payons à titre d'entrepreneur de pompes funèbres. Nous ne la faisons payer à personne d'autre.

M. Soetens: Je comprends mais elle est déjà là. Je pense au nouveau système, qui vous permet tout à fait de donner au client le prix total, taxe incluse. Quand vous préparez vos factures, que vous allez maintenant ventiler en Ontario, dites-vous, vous allez devoir montrer que l'Ontario impose déjà une taxe sur les funérailles. Je ne vois pas, d'après ce que vous avez dit, pourquoi vous ne pouvez pas en faire autant.

M. McGarry: Je n'ai pas l'intention de m'abstenir de le faire. Je ne vous suis pas, désolé.

M. Soetens: Ce qui vous inquiète le plus, dans votre mémoire, c'est la perspective très éprouvante de devoir expliquer à la famille qui commande les funérailles de quoi sera composé le prix. Ce qui vous trouble, avez-vous

[*Texte*]

going to have to go back to them and say to them you were sorry but the price was not $3,200. It was $3,200 plus 9%. You say imagine having to take out your calculator, having to look them in the face and say, "Plus 9% federal tax".

• 1740

My question to you is this: nothing prevents you from quoting a totally inclusive price and going back to the office and doing exactly what you have said you are going to have to do anyway and not face that question to the concerned person that you deal with.

Mr. Young: But you have to have a sign up for them. You have to put a sign up.

Mr. McGarry: Well, he can have that in his office. He is certainly not going to carry it on his forehead.

Mr. Young: No, but you would have to have a sign up to make sure that they have read it.

Mr. Soetens: Yes. Well, that is fine.

Mr. Poirier: We have to sell funerals; we do not have to sell tax.

Mr. Soetens: I understand.

Mrs. Marleau: Gentlemen, you mentioned that you pay provincial sales tax—or do you charge the provincial sales tax to the clients? That is on the casket, I take it. When you were asked if you paid provincial sales tax, do you charge that directly to the client or to the family?

Mr. McGarry: You would have to ask each particular firm. Speaking for ourselves, it is incorporated in our final fee. There is no question about that. In fact, we do say "including tax" in our final fee.

I think the problem is, if I may say so, that people understand the $80 charge for the limousine and they understand the $60 charge for a flower car, but they have difficulty understanding the charge on their son's burial including a tax of 9% on top of it all. There is a psychological difficulty with that. Death and taxes are fine, but at the same time it is difficult.

Mrs. Marleau: Are you prepared to say, then, in view of the way the things are now, where the sales taxes are levied only on the cost of the casket, which is approximately 20% to 25% of the cost of the funeral, that you would prefer that we stay with the manufacturers sales tax in its present form, even at 13.5%, and that the members of your industry are prepared to live with this rather than the across-the-board increase of 9%?

Mr. McGarry: The compromise we are looking for is perhaps the 9% on goods, but I suppose if it was 13.5% we would—

Mrs. Marleau: What you are saying is you would prefer to pay 9% on the caskets rather than 13.5%?

[*Traduction*]

dit, c'est de devoir communiquer à nouveau avec les membres de la famille pour vous excuser de devoir corriger le prix qui n'est plus de 3,200$ mais bien de 3,200$ augmenté de 9 p. 100. Vous vous sentez mal à l'idée de devoir sortir votre calculatrice et de les regarder droit dans les yeux et leur dire «plus 9 p. 100 de taxe fédérale».

Voici ma question. Rien ne vous empêche de donner le prix total et, dans votre bureau, de faire exactement ce que vous avez dit que vous alliez faire de toute façon sans avoir à aborder la question avec votre client secoué de chagrin.

M. Young: Mais il faudra mettre une affiche.

M. McGarry: Eh bien, il n'a qu'à la mettre dans son bureau. Il ne va quand même pas la porter au front.

M. Young: Non, mais il faudra avoir une affiche pour s'assurer que les gens l'ont bien lue.

M. Soetens: Oui. Cela ne pose aucun problème.

M. Poirier: Ce que nous vendons, ce sont des funérailles, pas une taxe.

M. Soetens: Je comprends.

Mme Marleau: Messieurs, vous avez dit que vous acquittez la taxe de vente provinciale—la ferez-vous payer au client? C'est sur le cercueil, je crois. La taxe de vente provinciale que vous acquittez, la faites-vous payer directement au client ou à la famille?

M. McGarry: Il faudrait poser la question à chaque entreprise. Pour notre part, cela fait partie du total. Ça ne fait pas de doute. En fait, nous précisons bien «taxe comprise» dans le prix final.

La difficulté, je crois, c'est que les gens comprennent des frais supplémentaires de 80$ pour la limousine ou 60$ pour transporter les fleurs, mais ils comprennent mal les frais pour l'enterrement de leur fils avec 9 p. 100 de taxe en plus. C'est un blocage psychologique. On se résigne à la mort et aux taxes, mais les deux en même temps c'est beaucoup.

Mme Marleau: À l'heure actuelle, la taxe ne frappe que le cercueil, ce qui ne représente qu'environ 20 ou 25 p. 100 du prix total. Préféreriez-vous conserver la taxe sur les ventes des fabricants sous sa forme actuelle, même à 13,5 p. 100? Diriez-vous que dans votre secteur on préférerait ça à une augmentation générale de 9 p. 100?

M. McGarry: Le compromis que nous souhaitons, ce serait 9 p. 100 sur les produits, mais j'imagine que si la taxe était de 13,5 p. 100, nous pourrions. . .

Mme Marleau: Autrement dit, vous préféreriez payer 9 p. 100 sur les cercueils plutôt que 13,5 p. 100?

[*Text*]

Mr. McGarry: Again, it is not us who are paying at all on the 13.5%. We have to recognize that it does not cost the firm anything under the proposed system. But, sure, 9%, 13.5%—as long as it is on the goods. That is our area of concern.

Mrs. Marleau: You are saying that you just want to keep it on the goods and not on the services.

Mr. McGarry: Well, that is where the discretionary areas are.

Mrs. Marleau: So you are actually saying that you prefer a manufacturers sales tax—

Mr. McGarry: I guess that indirectly we are saying that, sure.

Mrs. Marleau: —which is the way it is now.

Mr. McGarry: Yes.

Mr. Schaffner: No, what we are saying, just to get this straight, is this. When we came here today, someone had asked us if we want to be in the same category as food and other essentials. We may have indicated in the positive to that. But, really, for food and those types of things you are talking about a possibility of a tax-free status. We have not suggested a tax-free status. We are talking about a tax-exempt status where we would pay taxes on the casket and all other supplies that go in to make up a funeral service. We would not pass that along to the consumer in charging for our services.

So to make it clear, what we have said in that report is that under a tax exemption we would pay the 9% on everything and then when it gets to the consumer level we would ask that we not be taxed. So obviously what does that leave out? It leaves out that services category.

Mrs. Marleau: That is correct. That is what I was asking you.

Mr. Schaffner: Yes.

Mrs. Marleau: So it is your service that you do not want to have taxed. In essence, it leaves you where you are right now, which is that the majority of the goods that go into the funeral—

Mr. Schaffner: That go into that funeral service.

Mrs. Marleau: —are taxed now.

Mr. Schaffner: That is right. And not passed.

Mrs. Marleau: And not passed.

Mr. Schaffner: We did not want to pass this additional cost along to the consumer.

Mrs. Marleau: So you would prefer the status quo.

A witness: That is right.

Mrs. Marleau: That is what I am asking. You prefer the status quo—

[*Translation*]

M. McGarry: Encore une fois, ce n'est pas nous qui payons les 13,5 p. 100. Il faut bien reconnaître que la nouvelle taxe proposée ne nous coûtera rien. Mais, bien sûr, 9 p. 100, 13,5 p. 100—pourvu que ce soit sur le produit. C'est ce qui nous préoccupe.

Mme Marleau: Vous dites donc vouloir la conserver sur les produits mais pas sur les services.

M. McGarry: Eh bien, c'est là où il y a des éléments discrétionnaires.

Mme Marleau: Donc en fait, vous dites préférer la taxe sur les ventes des fabricants. . .

M. McGarry: Indirectement, je pense que oui.

Mme Marleau: . . . telle qu'elle est.

M. McGarry: Oui.

M. Schaffner: Non. Pour que ce soit bien clair, voici ce que nous voulons. Quand nous sommes arrivés ici aujourd'hui quelqu'un nous a demandé si nous voulions que l'on soit dans la même catégorie que les aliments et autres articles essentiels. Nous avons peut-être laissé entendre que oui. Mais, en fait, pour la nourriture et d'autres choses de ce genre, il s'agit d'une détaxe. Nous n'avons pas réclamé une détaxe. Nous demandons une exonération selon laquelle nous paierions la taxe sur le cercueil et les autres fournitures qui servent à des funérailles. Dans le prix que nous demandons au client, nous n'inclurions pas ces dépenses.

Pour que ce soit bien clair, ce que nous avons dit dans ce document, c'est que sous le régime d'une exonération, nous paierions les 9 p. 100 sur tout et lorsque l'on arriverait au consommateur, nous demanderions de ne pas être taxés. Qu'est-ce que cela exclut? Cela exclut les services.

Mme Marleau: C'est juste. C'est ce que je vous demandais.

M. Schaffner: Oui.

Mme Marleau: C'est donc le service que vous voudriez voir exonéré. En fait, cela vous placerait dans la situation où vous êtes déjà, c'est-à-dire que la plupart des produits qui composent les funérailles. . .

M. Schaffner: Qui composent le service.

Mme Marleau: . . . sont taxés à l'heure actuelle.

M. Schaffner: C'est ça, et ce coût n'est pas transféré au client.

Mme Marleau: Il n'est pas transféré.

M. Schaffner: Nous ne voulons pas faire payer ce coût supplémentaire aux consommateurs.

Mme Marleau: Donc, vous préféreriez le statu quo.

Une voix: Oui.

Mme Marleau: C'est ce que je vous demandais. Vous préférez le statu quo. . .

[*Texte*]

Mr. Schaffner: Status quo, but if we go under this program—

Mrs. Marleau: —which is what we have now, or improved if possible.

Mr. Schaffner: —at 9%, if that be the figure.

Mrs. Marleau: My colleague Mr. Gagliano would like to ask one quick question.

M. Gagliano: Si vous me le permettez, j'aimerais souhaiter la bienvenue à M. Poirier et le féliciter pour sa présentation. Personne ne pourrait faire une meilleure présentation. En tant que député de Saint-Léonard, je parle en connaissance de cause. Son professionnalisme est bien connu et respecté à Saint-Léonard.

• 1745

À la page 3 de votre mémoire, vous dites ceci:

Si le gouvernement nous avait demandé notre avis professionnel avant aujourd'hui, nous lui aurions dit que cette taxe sur les services funéraires nuirait à la réputation du gouvernement du Canada auprès des citoyens de ce pays.

Dans votre profession, vous êtes en contact avec beaucoup de monde, pas seulement la famille du défunt, mais aussi ceux qui font des visites à votre salon funéraire de Saint-Léonard. J'y vais souvent moi-même, et il y a beaucoup de gens. Vous dites que les gens ne sont pas contents. Pouvez-vous nous expliquer quelle est la réaction des gens en général?

M. Poirier: Lorsqu'on parle d'une taxe sur les funérailles, la réaction immédiate des gens est de dire: Ils vont nous avoir jusqu'à la fin. Les gens ont l'impression qu'ils ont payé de la taxe toute leur vie. Au dernier moment, ils sont encore taxés. La réaction normale des gens est de dire: Pas encore!

The Chairman: I want to thank you for your presentation. We will take a look at it.

Mr. Poirier: Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: The meeting is adjourned until 7.30 this evening, when we will hear the *Conseil québécois du théâtre*.

[*Traduction*]

M. Schaffner: Le statu quo, mais si nous passons sous ce régime. . .

Mme Marleau: . . . la situation actuelle, ou même améliorée si possible.

M. Schaffner: . . . à 9 p. 100, si c'est le taux qui est choisi.

Mme Marleau: Mon collègue, M. Gagliano, aimerait vous poser rapidement une question.

Mr. Gagliano: If I may, I would like to welcome Mr. Poirier and congratulate him on his presentation. No one could have made a better presentation. As the member for Saint-Léonard, I can speak from experience. His professionalism is well known and respected in Saint-Léonard.

On page 3 of your brief, you say this:

If the government had sought our professional advice before now, we would have said this tax on funerals would harm the Government of Canada's reputation with the people of Canada.

In your profession, you deal with a lot of people, not only the loved-ones but also those people who go to your Saint-Léonard funeral home pay their respects. I go there myself often, and there are many people. You say that people are unhappy. Can you tell us what the reaction of people is generally?

Mr. Poirier: When there is talk of tax on funerals, people's immediate reaction is to say: they will squeeze us to the end. People feel they have been paying taxes all their lives. Even when they die, they are still being taxed. And the normal reaction of people is to say: "Not again!"

Le président: Je vous remercie de votre exposé, nous allons y réfléchir.

M. Poirier: Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: La séance est levée jusqu'à 19h30 pour entendre le Conseil québécois du théâtre.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Jewellers Association:
John Nash, President;
Garfield Brown, Past President;
Andrew McCarthy, Executive Director.

From the Metropolitan Montreal Chamber of Commerce:
Luc Lacharité, Executive Vice-President;
Serge Chevalier, Chairman, Taxation Committee.

From the Montreal Board of Trade:
Marc Leduc, President.

From the Funeral Association of Canada:
Gilles Poirier, President;
Brian McGarry, Former President;
Robert Schaffner, Vice President;
Paul Carrothers, Director.

TÉMOINS

De l'Association canadienne des bijoutiers:
John Nash, président;
Garfield Brown, ancien président;
Andrew McCarthy, directeur général.

De la Chambre de commerce du Montréal métropolitain:
Luc Lacharité, vice-président général;
Serge Chevalier, président du comité Fiscalité.

Du Chambre de Commerce de Montréal:
Marc Leduc, président.

De l'Association des services funéraires du Canada:
Gilles Poirier, président;
Brian McGarry, ancien président;
Robert Schaffner, vice-président;
Paul Carrothers, directeur.

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 63

Wednesday, October 11, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 63

Le mercredi 11 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the Goods & Services Tax—Technical Paper (August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la taxe sur les produits et services—Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY NOV 6 1989

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989

34328—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman:

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président:

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du comité
Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, OCTOBER 11, 1989
(70)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 7:32 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Members present: Nelson Riis and Ian Waddell.

In attendance: *From the Committee's staff*: Sean Aylward; Michel Coderre; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: *From the Conseil québécois du théâtre*: Catherine Bégin, President; André Leclerc, Administrative Director of the Théâtre du Nouveau Monde; André Courchesne, Administrative Director of the Festival de théâtre des Amériques. *From the American Federation of Musicians of the United States and Canada*: J. Alan Wood, Vice-President from Canada; Emile Subirina, President of Local 406, Quebec Guild of Musicians; David Jandrisch, President of Local 190, Winnipeg and President of the Canadian Conference of Musicians. *From the Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists*: Gary Neil, General Secretary; Sean Mulcahy, Acting National President; Linda Feige, Performer Director, Ottawa Branch; Frank Bushe, Writer Director, Toronto Writer Guild. *From the Entertainment Tax Action Committee*: Mark Prior, Chairman; Normand Bacal, Legal Counsel; Peter Mortimer, Executive Vice-President of the Association of Canadian Films and Television Producers.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Service Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

The witnesses from the *Conseil québécois du théâtre* made a statement and answered questions.

At 7:54 o'clock p.m., the witnesses from the American Federation of Musicians of the United States and Canada made an opening statement.

The witnesses from the Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists answered questions.

Mark Prior from the Entertainment Tax Action Committee made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 9:05 o'clock p.m., Murray Dorin took the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 11 OCTOBRE 1989
(70)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des Finances se réunit aujourd'hui à 19 h 32, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membre suppléant présent: Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Autres députés présents: Nelson Riis et Ian Waddell.

Aussi présents: *Du personnel du Comité*: Sean Aylward, Michel Coderre, Blake Murray, consultants.

Témoins: *Du Conseil québécois du théâtre*: Catherine Bégin, présidente; André Leclerc, directeur administratif du Théâtre du Nouveau Monde; André Courchesne, directeur administratif du Festival de théâtre des Amériques. *De la Fédération des musiciens des États-Unis et du Canada*: J. Alan Wood, vice-président pour le Canada; Emile Subirina, président du local 406, Guilde des musiciens du Québec; David Jandrisch, président du local 190 (Winnipeg), et président de la Conférence canadienne des musiciens. *De l'Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists*: Gary Neil, secrétaire général; Sean Mulcahy, président national intérimaire, Linda Feige, directrice de spectacles, Section d'Ottawa; Frank Bushe, directeur, Guilde des écrivains de Toronto. *Du Entertainment Tax Action Committee*: Mark Prior, président; Normand Bacal, conseiller juridique; Peter Mortimer, vice-président général de Association of Canadian Films and Television Producers.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule nº 26.*)

Les témoins du Conseil québécois du théâtre font un exposé et répondent aux questions.

A 19 h 54, les témoins de la Fédération des musiciens des États-Unis et du Canada font un exposé.

Les témoins de l'Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists, répondent aux questions.

Mark Prior de Entertainment Tax Action Committee fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 21 h 05, Murray Dorin assume la présidence.

At 9:39 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Committee

A 21 h 39, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité
Marie Carrière

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

[*Texte*]

Wednesday, October 11, 1989

• 1931

The Chairman: Order, please.

Our first witness tonight in considering the government paper in connection with the goods and services tax is Conseil québécois du théâtre. Madam Bégin is the president of the council; André Leclerc is administrative director; and André Courchesne is the administrator and director of the Festival de théâtre des Amériques. Would you give us about five minutes of the issues and then we can get on to questioning.

Mme Catherine Bégin (présidente du Conseil québécois du théâtre): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, je représente ici le Conseil québécois du théâtre. Permettez-moi tout d'abord de vous dire brièvement ce qu'est le Conseil québécois du théâtre. C'est tout le théâtre professionnel au Québec, à savoir toutes les associations de professionnels de théâtre, quelque 200 compagnies professionnelles de théâtre et tous les praticiens individuels de toutes les disciplines théâtrales.

Comme association, nous regroupons l'Association des producteurs de théâtre professionnel, l'Association des professionnels des arts de la scène du Québec, l'Association québécoise des marionnettistes, le Centre d'essai des auteurs dramatiques, la Maison québécoise du théâtre pour l'enfance et la jeunesse, les Théâtres unis pour l'enfance et la jeunesse, les Théâtres associés et l'Union des artistes.

La communauté théâtrale professionnelle québécoise se réunit tous les deux ans en congrès, et c'est ce congrès qui élit le Conseil québécois du théâtre qui se charge, pendant les deux années suivantes, d'appliquer les volontés de la communauté théâtrale. Nous fonctionnons donc par conseil d'administration de 15 membres représentant chacune des associations que je viens de vous nommer et représentant également les compagnies de théâtre et les praticiens individuels.

Je ne m'étendrai pas plus longuement sur la formation même du Conseil afin de permettre à mes camarades, infiniment plus versés que moi car ils sont gestionnaires, de vous présenter le fond de notre mémoire. Je vous présente immédiatement M. André Courchesne, directeur administratif du Festival de théâtre des Amériques, et M. André Leclerc, directeur administratif du Théâtre du Nouveau Monde et membre du conseil d'administration du Conseil québécois du théâtre.

M. André Courchesne (directeur administratif du Festival de théâtre des Amériques, Conseil québécois du théâtre): Quand vous avez produit votre document sur la TPS, nous avons formé un petit comité pour voir quels

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

[*Traduction*]

Le mercredi 11 octobre 1989

Le président: La séance est ouverte.

Le premier groupe que nous entendons ce soir dans le cadre de notre étude de la taxe sur les produits et services est le Conseil québécois du théâtre, représenté par M^me^ Bégin, présidente du conseil, André Leclerc, directeur administratif et André Courchesne, administrateur et directeur du Festival de théâtre des Amériques. Voulez-vous consacrer environ cinq minutes à votre exposé, ensuite nous pourrons vous poser des questions.

Ms Catherine Bégin (President, Conseil québécois du théâtre): Mr. Chairman, ladies and gentlemen, I am here to represent the Conseil québécois du théâtre. First of all, I would like to give you some information about the Conseil québécois du théâtre. It is an umbrella group for professional theatre in Quebec bringing together all professional theatre associations, some 200 professional theatre companies as well as individual practitioners of all theatrical disciplines.

Our council is made up of the Association des producteurs de théâtre professionnel, the Association des professionnels des arts de la scène du Québec, the Association québécoise des marionnettistes, the Centre d'essai des auteurs dramatiques, the Maison québécoise du théâtre pour l'enfance et la jeunesse, the Théâtres unis pour l'enfance et la jeunesse, the Théâtres associés and the Union des artistes.

The professional theatre community in Quebec holds a general meeting every two years where the Conseil québécois du théâtre is elected for the following two-year period to act as the voice of the theatre community. We have a board of directors with 15 members representing each of the associations I named as well as threatre companies and individual practitioners.

I shall conclude my remarks about the council so that my colleagues, who as administrators are much better versed in the matter than I, can present the main points of our presentation. I wish to introduce Mr. André Courchesne, administrative director of the Festival de théâtre des Amériques and Mr. André Leclerc, administrative director of the Théâtre du Nouveau Monde and a member of the board of directors of the Conseil québécois du théâtre.

Mr. André Courchesne (Administrative Director, Festival de théâtre des Amériques, Conseil québécois du théâtre): When the technical paper on the GST came out, we set up a small committee to study the impact of this

[*Text*]

pourraient être les effets sur le théâtre de l'application de la taxe. Dans le document, il y a deux conclusions principales.

La première conclusion est que cela présuppose une augmentation du prix de vente des billets de théâtre de 9 p. 100. On se demande si le public canadien va pouvoir absorber une taxe de 9 p. 100 en plus de l'inflation et si, conséquemment, cela ne va pas réduire l'accès des Canadiens aux arts, aux compagnies de théâtre, aux compagnies de musique et aux compagnies de danse au Canada.

• 1935

Nous faisons allusion plus particulièrement à un rapport qui a été commandé par le Conseil des arts du Canada auprès de la firme Woods Gordon dont M. Gotlieb a parlé à Winnipeg la semaine dernière. M. Gotlieb est le président du Conseil des arts et il a parlé de l'effet de la TPS sur les organisations artistiques, plus particulièrement les compagnies en arts d'interprétation, c'est-à-dire le théâtre, la musique et la danse. Étant donné la très forte concurrence qui caractérise ce secteur, on peut prévoir que les compagnies vont probablement absorber ce coût-là à même leurs dépenses pour ne pas avoir à le faire payer aux spectateurs. Nous avons nous-mêmes consulté nos membres, et on nous a dit qu'effectivement, il y aurait absorption de cette taxe de 9 p. 100 à même nos dépenses, ce qui nous place dans une situation financière difficile.

Une deuxième chose nous a frappés. On parle d'un montant de 600$ qui serait alloué pour les frais d'administration annuels de la TPS. Cela nous semble insuffisant. Souvent, dans nos compagnies de théâtre, il n'y a qu'une seule personne pour faire l'administration, pour vendre les spectacles, enfin pour tenir les livres. On est des cas de *burn-out*. On est des gens déjà débordés. On travaille déjà quelque 50 heures par semaine à des salaires très bas, comme vous le savez. Je ne pense pas que cette charge supplémentaire sera une chose simple. On a beaucoup d'artistes sur notre feuille de paye; ce sont souvent des pigistes, des travailleurs autonomes. Cela entraînera donc une charge de gestion assez importante.

Troisièmement, vu qu'on fait affaire avec des artistes individuels et que ces artistes individuels gagnent des revenus relativement bas—vous êtes sans doute au courant de la situation des artistes au Canada—, la charge de la taxe sera double pour eux. Eux-mêmes auront la charge administrative de gérer la taxe, c'est-à-dire de la faire payer au théâtre et ensuite de déduire leurs propres dépenses. De plus, la concurrence étant tellement forte, les gens vont sans doute préférer inclure la taxe dans leurs cachets, c'est-à-dire ne pas la faire payer, ce qui équivaut à la payer eux-mêmes.

On a de la difficulté quant au palier de 30,000$ que vous nous suggérez, le palier de la petite entreprise. On a des suggestions à vous faire sur les difficultés importantes que je vous ai exposées. Je vais passer la parole à M. Leclerc.

[*Translation*]

tax on theatre. There are two main conclusions contained in our brief.

First, there would be a 9% increase in the price of theatre tickets. We wonder whether the Canadian public will be able to absorb a 9% tax in addition to inflation and whether this will entail a reduction in the audience for theatrical, musical and dance performances.

We make particular reference to a report commissioned from Woods Gordon by the Canada Council, a report mentioned by Mr. Gotlieb in Winnipeg last week. Mr. Gotlieb, who is president of the Canada Council, discussed the effect of the GST on artistic organizations, particularly on performing arts companies, namely the theatre, music and dance. In view of the high level of competition in this sector, it can be assumed that the companies will probably absorb this cost as part of their expenses rather than pass it on to their public. We did consult our members about this and they were of the opinion that the 9% would be absorbed as part of our expenses, which would put us in a difficult financial situation.

Another point of concern to us is the $600 allowance for annual administrative costs relating to GST. In our opinion, this amount is inadequate. Very often in our theatre companies there is only one person responsible for administration, for sales and bookkeeping. We are good candidates for burn-out. We are already swamped with work, putting in some 50 hours a week at very low pay, as you know. I do not think this additional burden will be a simple matter to deal with. We have lots of performers on our payroll, they are often freelancers, that is, independent workers. There will be a fairly substantial increase in administrative tasks.

The third point we wish to make is that because we are dealing with individual performers who earn fairly low incomes—I am sure you must be aware of the financial situation of artists in Canada—there will be a double tax burden. The performers will have the administrative responsibility of managing the tax, that is, of having it paid by the theatre and then deducting it from their own expenses. Moreover, because of the high level of competition, they will probably prefer to include the tax in their fees, in other words not charge it as a distinct item, which amounts to paying the tax themselves.

I have some difficulty with the threshold of $30,000 which you have suggested for small business. Mr. Leclerc will explain the problems as we see them.

[*Texte*]

M. André Leclerc (directeur administratif du Théâtre du Nouveau Monde, membre du conseil d'administration du Conseil québécois du théâtre): M. Courchesne a esquissé l'impact sur la communauté théâtrale au Québec de la taxe sur les produits et services telle qu'elle est décrite dans le document technique. Nous avons formulé un certain nombre de recommandations qui permettraient de réduire cet impact.

La mesure la plus importante, à notre avis, est de considérer les compagnies de théâtre comme des organismes à but non lucratif. La plupart des compagnies de théâtre sont effectivement des compagnies à but non lucratif qui obtiennent une part relativement importante de leur financement des différents paliers de gouvernement. Dans le document technique sur la TPS, il y a une mesure qui prévoit un traitement spécial pour les organismes à but non lucratif. Revenu Canada nous a dit que les compagnies de théâtre ne seraient pas admissibles à cette ristourne-là. Nous vous recommandons de faire en sorte que les compagnies de théâtre soient admissibles à cette ristourne-là.

Dans le document technique, on définit un organisme à but non lucratif comme étant un organisme dont plus de 50 p. 100 des revenus proviennent de sources de financement publiques. Dans le passé, il y a eu une volonté gouvernementale de faire en sorte que les compagnies de théâtre diversifient leurs sources de financement afin qu'il y ait un équilibre entre le financement autonome et le financement privé. Par conséquent, au Québec, il y a une bonne partie des compagnies de théâtre dont le financement est public à environ 50 p. 100 et privé à environ 50 p. 100. Cela fluctue beaucoup d'une année à l'autre. Nous vous recommandons de considérer les organismes à but non lucratif en théâtre en fonction de leur pourcentage de financement gouvernemental. À titre d'exemple, si une compagnie est financée à 60 p. 100 par des subventions, on devrait considérer que seulement 40 p. 100 de ses activités sont à caractère commercial et faire en sorte que la TPS ne porte que sur les 40 p. 100 d'activités commerciales. À l'inverse, si elle a 60 p. 100 de revenus autonomes, la TPS ne devrait porter que sur 60 p. 100 de ses activités. Nous vous recommandons de faire en sorte que la ristourne qui serait versée aux organismes à but non lucratif théâtraux soit proportionnelle à la part de subventions dans leur structure de financement.

• 1940

Autre élément important: André a parlé tout à l'heure de l'allocation de 600$ par année pour la gestion de la TPS. Nous croyons qu'une augmentation de cette allocation est importante pour le secteur du théâtre. Nous n'avons pas fait de calcul pour savoir si cela devrait être 2,000$ ou 4,000$ par année. Les documents que nous avions étaient assez généraux, et on a eu assez de difficulté à faire les simulations qui accompagnent le document. Nous croyons cependant que cela va exiger beaucoup d'heures de travail et que cette allocation est insuffisante.

[*Traduction*]

Mr. André Leclerc (Administrative Director, Théâtre du Nouveau Monde, Member of the Board of Directors, Conseil québécois du théâtre): Mr. Courchesne has outlined the impact of the goods and services tax as it is described in the technical paper on the theatre community in Quebec. We have prepared a number of recommendations with a view to lessening this impact.

In our opinion, the most important step would be to consider theatre companies non-profit organizations. Most theatre companies are in fact non-profit companies subsidized to a large extent by different levels of government. In the technical paper on the GST reference is made to special treatment for non-profit organizations. We have been told by Revenue Canada that theatre companies would not be eligible for the rebate. Our recommendation is that theatre companies be made eligible.

The technical paper defines non-profit organizations as organizations receiving at least 50% of their funding from governments. Government policy in the past has been to encourage theatre companies to diversify their sources of funding for a better balance between independent funding and private funding. Hence in Quebec there are many companies with approximately 50% private funding and 50% public funding. The actual percentage fluctuates a great deal from one year to another. We recommend that theatre companies' non-profit status be in proportion to their percentage of government funding. For instance, if a company receives 60% of its money in grants, only 40% of its operation should be considered commercial and thus subject to the GST. Conversely, if 60% of its income is from independent sources, the GST should apply only to that percentage. We recommend that the rebate paid to non-profit theatre organizations we proportional to the amount of their funding represented by grants.

Another important point is the $600 annual allowance for administrative costs related to the GST. We believe it is important to increase this allowance for the theatre. We have not done any calculations to find out whether it should be $2,000 a year or $4,000 a year. The documents we received were fairly general and it was quite difficult for us to do simulations based on them. Nonetheless, we believe this tax will require many extra hours of work, and that the allowance is inadequate.

[*Text*]

Autre élément important: le seuil du petit commerçant. Certains artistes pourront estimer que leur revenu annuel sera de l'ordre de 25,000$ ou de 27,000$ et ne seront pas enregistrés aux fins de la TPS. En fin d'année, cependant, ils pourront recevoir un contrat relativement lucratif en publicité et voir leur revenu passer à 35,000$. On ne voudrait pas que les artistes soient pénalisés et qu'ils aient à absorber à même leurs revenus déjà gagnés une taxe qu'ils n'auraient pas fait payer au producteur. C'est pourquoi nous demandons que le seuil du petit commerçant, du moins pour les artistes, soit porté à 50,000$.

C'est l'essentiel de nos recommandations. Je vous remercie.

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): Il est bien connu, madame et messieurs, que nos artistes en général n'ont pas la vie facile dans les activités de création qu'ils exercent. Je suis sûr, madame Bégin, que vous pourriez en témoigner pendant de longues heures.

J'aimerais vous poser une question sur le seuil de petit commerçant de 30,000$. Pouvez-nous dire quelle proportion des acteurs se situerait à ce niveau et aurait droit à cette exonération? Avez-vous fait des calculs là-dessus?

M. Courchesne: Il y a beaucoup de gens qui travaillent dans le domaine du théâtre. Ils ont des revenus divers: des revenus de théâtre, des revenus de cinéma et des revenus de publicité. Grosso modo, il y a peut-être 70 ou 75 p. 100 des acteurs qui gagnent 30,000$ ou moins. On sait que les revenus des artistes, comme les revenus des athlètes, sont fort variables. Il y a beaucoup de gens qui gagnent environ 20,000$ ou 25,000$, mais, une année, ils peuvent obtenir un contrat qui porte leurs revenus à 35,000$, et l'autre année, ils vont se retrouver à 20,000$ ou 25,000$.

On s'est aperçu que beaucoup de nos membres, entre autres de l'Union des artistes, avaient des revenus très fluctuants d'une année à l'autre. On voudrait que soit augmenté le seuil de façon à ce que la plupart des gens, malgré les fluctuations, soient plus ou moins exemptés de l'application de la taxe.

M. Côté: Si je comprends bien votre stratégie, en augmentant le seuil à 50,000$, on ne couvrirait pas beaucoup plus de 70 p. 100 des artistes. Ce serait probablement encore les mêmes, qui ont un salaire fluctuant, mais cela n'augmenterait pas nécessairement le pourcentage.

M. Courchesne: Oui, certainement, parce que les gens qui gagnent plus de 50,000$ sont moins de 5 p. 100. En augmentant le seuil à 50,000$, on couvrirait facilement 95 p. 100 des artistes canadiens, selon nous.

M. Côté: Vous avez parlé de l'allocation de 600$. J'imagine que la TPS ne devrait pas causer trop de difficulté au théâtre. Bien sûr, il y a 9 p. 100 sur les ventes, mais en même temps, vous soustrairiez les 9 p. 100 qui portent sur les achats. Pourquoi estimez-vous que les frais d'administration seront supérieurs à 600$? Pourquoi l'allocation n'est-elle pas assez élevée, d'après vous?

[*Translation*]

Another important point is the small traders' exemption. Individual actors may estimate that their annual income will be between $25,000 and $27,000 and will not register for the GST. But at the end of the year they may get a rather lucrative advertising contract and their income could go up to $35,000. We would not like them to be penalized or to be out of pocket for a tax they neglected to charge the producer. It is for this reason that we are asking to have the small trader threshold increased to $50,000, at least for artists.

That sums up our recommendations. Thank you.

Mr. Yvon Côté (Richmond—Wolfe): It is public knowledge, ladies and gentlemen, that our artists do not have an easy life in carrying out their creative activities. I am sure, Ms Bégin, that you could spend hours on the subject.

I would like to ask a question about the small trader threshold of $30,000. Could you tell us how many actors would be in this particular category and entitled to an exemption? Have you done any calculations?

Mr. Courchesne: There are many people working in the theatre. They have various sources of income, the theatre, cinema and advertising. Generally speaking, between 70% and 75% of all actors earn $30,000 or less. Artists, like athletes, experience significant fluctuations in their income. Many earn in the neighbourhood of $20,000 or $25,000, but for a particular year, one contract may bring their income up to $35,000, after which they go back down to their usual level.

We have observed that many of our members, including members of the Union des artistes, have incomes with noticeable ups and downs. We would like to see the threshold increased so that most of them, in spite of these fluctuations, would be exempted from the tax to a certain extent.

Mr. Côté: If I understand you correctly, by increasing the threshold to $50,000, we would not cover many more of the 70% of all artists. It would probably be the same people, with fluctuations in income, but it would not necessarily increase the percentage.

Mr. Courchesne: Yes, certainly, because people earning more than $50,000 account for less than 5%. By increasing the threshold to $50,000, we believe that 95% of all Canadian artists would be covered.

Mr. Côté: You talked about the $600 allowance. I imagine that the GST should not create too much difficulty for the theatre. Of course, there is the 9% on sales, but at the same time you would be able to subtract the 9% applying to purchases. Why do you believe that administrative costs will be in excess of $600? Why do you consider this allowance to be insufficient?

[*Texte*]

M. Courchesne: Je peux vous faire un petit calcul rapide. Nous, les gens qui faisons la comptabilité dans une compagnie de théâtre, sommes payés environ 15$ l'heure. Six cents dollars, cela fait 40 heures. À notre avis, il faudra plus de 40 heures pour gérer la TPS, parce que nos dépenses sont extrêmement diversifiées. On fait affaire avec beaucoup d'acteurs, beaucoup de concepteurs, beaucoup de metteurs en scène différents, et il y a beaucoup de chèques, ce qui représente beaucoup de taxe perçue individuellement.

• 1945

Deuxièmement, tous ces revenus et dépenses doivent être vérifiés à la fin de l'année par des comptables agréés. Comme nous sommes subventionnés, nos états doivent être vérifiés. On sait que nos comptables ne travaillent pas à 15$ l'heure. Nos comptables gagnent plutôt 50$ ou 75$ l'heure. Il va falloir couvrir l'excédent de travail que la vérification de la TPS va exiger d'eux.

M. Côté: Dois-je comprendre que vous ne trouvez pas de mécène parmi ces gens?

M. Courchesne: Il y en a quelques-uns.

M. Côté: Donc, vous demandez qu'on vous place dans la catégorie des sociétés ou des groupes sans but lucratif. On s'entend bien là-dessus?

M. Leclerc: Pour ne pas qu'il y ait confusion, je dirais que notre demande est double. Dans un premier temps, il est important que la TPS soit appliquée selon les principes de base: qu'une taxe de 9 p. 100 soit perçue sur les revenus taxables; qu'une taxe de 9 p. 100 soit payée sur les intrants taxables; qu'un rapport soit soumis selon les principes prévus dans la documentation technique. Un crédit sur les intrants est prévu et, en fin de période, la compagnie de théâtre doit rembourser au gouvernement la différence entre la taxe perçue et la taxe payée. On souhaite qu'en plus de cela, il y ait un crédit sur les taxes payées sur les intrants qui soit proportionnel à la part de financement public.

M. Côté: J'imagine que votre association, qui comprend déjà plusieurs groupes, a consulté d'autres associations ou regroupements du Canada, à moins que vous ne vous en soyez tenus à des consultations purement québécoises. Nous avons rencontré d'autres groupes dans l'Ouest canadien, notamment le *Victoria Visual Arts Aid Advocacy* et un autre organisme d'arts visuels en Saskatchewan. Avez-vous pu faire des consultations de ce côté-là pour voir s'il y avait consensus en ce qui a trait à vos orientations respectives?

M. Leclerc: La documentation technique a été rendue publique cet été, alors qu'une bonne partie de nos membres étaient en vacances. C'était une fermeture estivale. La date limite pour la présentation d'un rapport était le 15 septembre. Je sais que ce délai a été prolongé par la suite, mais nous avons présenté notre mémoire pour le 15 septembre. On a fait des consultations auprès de nos membres et, après le dépôt de notre mémoire, d'autres consultations ont été faites au Québec.

[*Traduction*]

Mr. Courchesne: Let me go through a quick calculation. We theatre accountants are paid approximately $15 an hour. Six hundred dollars would only amount to 40 hours. We believe that more than 40 hours would be necessary to administer the GST because of our very diversified expenses. We are dealing with lots of different actors, designers and directors and we make out lots of cheques, all of which would require a good deal of tax collecting.

Moreover, all these revenues and expenses must be audited at the end of the year by chartered accountants. Since we receive grants, our statements must be audited. Our chartered accountants do not work for $15 an hour but earn more like $50 or $75 an hour. It will also be necessary to cover the extra work required to audit the GST.

Mr. Côté: Am I to understand that no patrons of the arts are to be found among these people?

Mr. Courchesne: There are some.

Mr. Côté: So you are asking to be put in the category of non-profit organizations?

Mr. Leclerc: To make matters clear, we are asking for two things. First of all, it is important for the GST to be applied according to the basic principles, a 9% tax collected on taxable income along with a 9% tax paid on taxable input with a report to be filed in keeping with the principles explained in the technical paper. An input tax credit is provided for and at the end of the period the theatre company must remit to the government the difference betweent the tax collected and the tax paid. In addition to this, we are asking for an input tax credit proportional to the share of public funding.

Mr. Côté: I suppose that your association, which is made up of several groups, has already consulted other associations or groups in Canada, unless you limited yourself to consultation in Quebec only. We met groups in the West, such as the Victoria Visual Arts Aid Advocacy and another visual arts organization in Saskatchewan. Were you able to consult such groups to see whether there was a consensus on your recommendations?

Mr. Leclerc: The technical paper was made public this summer at a time when most of our members were on holiday because of the summer closure. The deadline for the presentation of a brief was September 15th. I realize that it was later extended, but we prepared our brief for the 15th of September. We consulted our members and after filing the brief, further consultation was held in Quebec.

[*Text*]

Mme Bégin: De toute façon, si nous avions les moyens et le temps de consulter chacun de nos camarades en arts, nous devrions à tout prix nous référer à la situation existante pour les arts d'interprétation, car elle est peut-être très différente de la réalité en arts visuels, par exemple.

M. Alfonso Gagliano (député de Saint-Léonard): Vous dites que l'allocation de 600$ pour le petit commerçant n'est pas suffisante. Quel montant recommandez-vous?

M. Leclerc: Nous n'avons pas fait une telle estimation, parce que les renseignements que nous avions étaient relativement généraux. Je peux vous indiquer qu'il nous a fallu plusieurs jours pour analyser la documentation technique à partir de nos états financiers des années antérieures. On a fait des simulations, mais elles ont été faites d'une façon globale. Tout ce qu'on sait, c'est que chaque transaction devrait avoir un traitement particulier pour tenir compte de la taxe payée ou de la taxe perçue selon le cas. Les compagnies peuvent faire plusieurs milliers de transactions par année. Comme il y a quatre rapports à produire annuellement, on pense que cela peut représenter plus de 40 heures de travail. Comme on disait tout à l'heure, on n'a pas fait de calcul pour savoir si cela pourrait représenter 100 ou 150 heures de travail. Je suis désolé.

M. Gagliano: Croyez-vous que la taxe de 9 p. 100 sur les billets va amener les gens à délaisser le théâtre pour un autre art, par exemple le cinéma?

M. Leclerc: Nous avons fait une consultation auprès de nos membres. Le sentiment général qui se dégage est qu'il serait à peu près impensable d'augmenter les tarifs de 9 p. 100 pour l'application de la TPS, alors qu'il nous faudrait de plus augmenter nos tarifs de 5 ou 6 p. 100 juste pour indexer nos revenus. Ainsi, au moment où la taxe entrerait en vigueur, il y aurait une augmentation de nos tarifs de l'ordre de 15 ou 16 p. 100 selon le taux d'inflation.

• 1950

Le sentiment général des membres du CQT est qu'il serait impossible que la totalité de la taxe soit refilée directement aux consommateurs. Il ne faut pas oublier qu'il y a des substitutions possibles à l'intérieur du domaine culturel. Il y a peut-être des gens qui, au lieu d'aller voir une pièce de théâtre à 25$ ou 20$, pourraient décider d'écouter un peu plus de télévision, ce qui est gratuit, ou d'aller au cinéma pour 7$.

M. Gagliano: Est-ce que vous prévoyez une perte importante de clientèle? Est-ce que vous avez fait des estimations?

M. Leclerc: Il n'y a pas eu beaucoup d'études de faites là-dessus.

M. Gagliano: Mais selon vous?

M. Leclerc: Il est difficile de prévoir si une augmentation de 9 p. 100 va nous faire perdre 3 p. 100 ou 5 p. 100 de la clientèle. On entre dans un domaine qui est

[*Translation*]

Ms Bégin: In any case, even if we had the time and were able to afford such consultation with our colleagues in other artistic fields, we would still be required to refer to the existing situation for the performing arts since it may be quite different from that of visual artists, for example.

Mr. Alfonso Gagliano (Saint-Léonard): You say that the $600 small trader allowance is inadequate. What amount would you recommend?

Mr. Leclerc: We did not set an estimate since the information we had was fairly general. As a general indication, I might remark that it took us several days to relate the technical paper to our financial statements for previous years. We did simulations but they were not specific. All we know is that each transaction will have to be processed to take into account the tax paid or the tax collected. Companies can carry out several thousand transactions in the course of a year. Since there are four reports to file annually, we believe that this may amount to more than 40 hours of work. As we said, we have not made precise calculations to determine whether it would be 100 or 150 hours of work. I am sorry.

Mr. Gagliano: Do you think that the 9% tax on theatre tickets will lead theatre-goers to desert the theatre in favour of other forms of entertainment such as movies?

Mr. Leclerc: We consulted our members on this. The general feeling is that it would be almost unthinkable to increase ticket prices by 9% because of the GST when at the same time increasing our prices by 5% or 6%, as we must, just to keep up with inflation. If we did so, with the coming into force of this tax, our prices would increase by 15% or 16%, depending on the rate of inflation.

In general, the members of the CQT feel that it is impossible to pass on directly to consumers the whole of this tax. You must remember that in the world of culture, substitutions are possible. There may be those who instead of paying $25 or $20 to see a play will decide to watch a little more television, which costs nothing, or to go to the movies for $7.

Mr. Gagliano: Do you foresee a sharp drop in the number of theatre patrons? Have you done any estimates?

Mr. Leclerc: This matter has not been studied in depth.

Mr. Gagliano: But what do you think?

Mr. Leclerc: It is difficult to foresee if a 9% increase will bring about a 3% or a 5% drop in sales. This is a very subjective area. We are here this evening, though, to share

[*Texte*]

très subjectif. Ce qu'on soumet au Comité ce soir, c'est la réaction des administrateurs de théâtre au Québec. Ce sont eux qui vont prendre la décision, dans six mois ou dans un an, d'augmenter les prix de leurs billets ou d'absorber cette augmentation à même leurs dépenses. Le sentiment général est qu'on ne pourra pas augmenter de 5 p. 100 le prix de nos billets pour tenir compte de l'inflation et, en plus, ajouter 9 p. 100. Je ne peux pas vous dire ce soir quel pourcentage de notre clientèle on perdrait en le faisant.

The Chairman: Are there any other questions for anybody on this issue?

I want to thank you very much for coming. We have had a good analysis of our issue. One of the concerns you have is a small-trader concern. I have been talking to Mr. Blake Murray, who suggested that perhaps the small trader could be determined in arrears. In other words, if you had less than $30,000 in income in 1988, in 1989 you would be a small trader, even though you might break $30,000 in 1989. Obviously, that would make you not a small trader in 1990, but at least there would not be any back-dating on things. Do you think that would solve this problem?

M. Courchesne: Je crois que cela pourrait apporter une solution adéquate au problème de prévoir à l'avance les revenus des comédiens, des acteurs, en se fiant aux revenus de l'année précédente pour déterminer leur statut.

Je tiens à vous faire remarquer que, contrairement à beaucoup de groupes, nous ne sommes pas venus ici pour vous demander d'être exemptés de la taxe. On veut contribuer à la réduction du déficit. On veut tout simplement que les modalités d'application ne nous pénalisent pas dans notre fonctionnement. Je vous remercie beaucoup. Je vais laisser la parole à M^me^ Bégin pour finir.

Mme Bégin: Monsieur le président, c'est justement ce que j'allais souligner. S'ils s'étaient fiés à leur instinct, de toute évidence, les gens de théâtre auraient bondi et vous auraient dit: Mais non, exonérez-nous tout à fait; c'est déjà trop pénible que d'arriver à faire du théâtre. Mais, en tant que citoyens, et nous nous croyons lucides là-dessus, nous avons essayé tout simplement de voir à ce que les modalités nous permettent de continuer sans nuire à l'effort social que nous pourrions faire, nous aussi.

Nous vous remercions d'avoir entendu le Conseil québécois du théâtre. Je me permettrai une toute petite chose, si cela m'est possible. Nous avons constaté quelques ambiguïtés à la lecture de la version française du document technique gouvernemental, ce qui nous a fait supposer qu'il avait été pondu en anglais et nous a forcés à aller au texte d'origine. Je vous le signale pour la suite des choses.

Merci, monsieur le président. Merci, mesdames et messieurs.

[*Traduction*]

with the committee the reaction of Quebec's theatre administrators. The will be making this decision in 6 or 12 months, they will be deciding whether to increase the price of their tickets or to absorb this increase in their costs. It is generally felt that it is impossible to increase ticket prices by 5% to keep up with inflation and then add another 9%. But I could not tell you this evening what percentage of the theatre-going public will thus be lost.

Le président: Avez-vous d'autres questions?

Je vous remercie infiniment d'être venus ce soir. Vous nous avez fait une bonne analyse de la question. Vous avez signalé notamment votre inquiétude face au fait que les artistes seront assimilés aux petites entreprises. J'en ai discuté avec M. Blake Murray qui me dit qu'un tel statut pourrait peut-être être déterminé après coup. En d'autres termes, si vos revenus de 1988 n'atteignaient pas 30,000$, en 1989, vous seriez considéré comme une petite entreprise même si vous dépassiez les 30,000$ cette année-là. Manifestement, vous ne seriez plus considéré comme une petite entreprise en 1990, mais au moins ce serait l'année précédente qui déterminerait votre statut. Pensez-vous qu'ainsi la difficulté disparaîtrait?

Mr. Courchesne: I think that might prove to be an adequate solution to the problem of determining the status of actors, of artists, based on their income for the previous year.

I think it should be noticed that unlike many other groups, we did not come to ask to be exempted from the tax. We wish to contribute to the reduction of the deficit. We simply do not want to be penalized in our activities by the collection procedures of this tax. Thank you very much. I would like to leave the last word to Ms Bégin.

Ms Bégin: Mr. Chairman, that is exactly what I was going to say. Left to their own instinct, obviously, theatre performers would have jumped up and said: exclude us completely; it is already a tough job doing theatre. But as citizens, and we are quite lucid on this aspect, we are simply trying to make sure that we will be able to continue in the theatre without reducing our part in this social effort.

We would like to thank you for hearing the Conseil québécois du théâtre. If I may, I would like to bring up a small matter. We found in reading the French version of the government's technical paper that there were a few obscure passages, which made us surmise that the document had been written in English; we therefore had to consult the original version. I am bringing it up simply for further reference.

Thank you, Mr. Chairman. Thank you, ladies and gentlemen.

[*Text*]

Le président: Je vous remercie.

The next group we have on this issue is the American Federation of Musicians of the United States and Canada. The vice-president from Canada is J. Alan Wood.

Mr. Wood, would you introduce the other members of your team.

Mr. J. Alan Wood (Vice-President, Canada, American Federation of Musicians of the United States and Canada): With me tonight is David Jandrisch, president of Local 190, Winnipeg, and president of the Canadian Conference of Musicians, representing 26,000 members in this country; and Emile Subirina, president of Local 406, Montreal, representing the Quebec Guild of Musicians.

• 1955

The September 12 brief submitted to the committee outlines some problems we will encounter resulting from the collection of the proposed GST. We did not request a hearing before the committee to argue the *raison d'être* of the proposed legislation. We are here to explain the impractability of the collection method as it applies to professional musicians.

A self-employed contractor that is providing a service to another person is in a one-on-one situation. A lawyer, a doctor, a craftsman, a barber and a multitude of other self-employed contractors provide service as individuals.

Such is not the case with musicians. A rock group or an entertainment group will consist of four or five musicians plus their technical staff who collectively perform a service for a club, a hotel or perform a one-night concert. For example, there is a contract with a gross fee payable to either the leader or the manager. Individual musicians and technical staff receive a predetermined fee from the leader or the manager after all expenses are paid, including commissions. Who collects the GST and who in turn remits it to the government, taking into account that in many cases some of the invidudal musicians would not be in the GST system?

Studio engagements cover broadcasting, radio and television commercials, phonograph recordings and soundtrack for films. In every case, a composer will engage a leader or a contractor who in turn will contract a group of musicians who perform on specific instruments—keyboards, strings, brass, reeds, percussion, etc. The orchestra can vary from four or five players up to sixty or more. The musicians perform the service in a studio which may require from one hour to nine or ten hours of recording. The musicians are paid by the leader or the contractor. Here again, some may be in the GST system and others may not. Who is responsible for charging and collecting the tax?

[*Translation*]

The Chairman: Thank you.

Nous accueillons maintenant les représentants de la Fédération des musiciens des États-Unis et du Canada, et notamment le vice-président pour le Canada, M. J. Alan Wood.

Monsieur Wood, voulez-vous nous présenter vos collègues.

M. J. Alan Wood (vice-président pour le Canada, Fédération des musiciens des États-Unis et du Canada): Je suis accompagné ce soir de M. David Jandrish, président de la section locale 190, Winnipeg, et président de la Conférence canadienne des musiciens, qui représente les 26,000 membres du Canada; m'accompagne également M. Émile Subirina, président de la section locale 406, Montréal, Guilde des musiciens du Québec.

Dans le mémoire du 12 septembre que nous avons fait parvenir au Comité, nous signalons quelques-uns des problèmes que nous éprouverons du fait la perception de la TPS proposée. Nous n'avons pas demandé à comparaître devant le Comité pour discuter de la raison d'être de ce projet de loi. Ou plutôt, nous sommes ici pour vous expliquer que dans le cas des musiciens professionnels, les modalités de perception ne sont pas du tout réalistes.

Un travailleur indépendant qui fournit un service à une autre personne le fait à titre individuel. Les avocats, les médecins, les artisans, les barbiers et toute une gamme de travailleurs indépendants fournissent un service à titre individuel.

Ce n'est pas le cas des musiciens. Un groupe rock ou un orchestre comprend quatre ou cinq musiciens et des techniciens; ensemble ils offrent un service collectif à un club, un hôtel ou encore ils donnent un concert d'un soir. Normalement le contrat prévoit un montant brut d'honoraires qui est versé soit au dirigeant du groupe, soit à l'imprésario. Le dirigeant du groupe distribue le cachet à chacun des autres musiciens et techniciens après avoir payé les frais y compris les commissions. Qui percevra la TPS et qui fera le paiement au gouvernement? Il ne faut pas oublier que dans de nombreux cas, les musiciens ne sont pas assujettis à la TPS.

Les activités en studio comprennent les émissions de radio et de télévision, les annonces publicitaires à la radio et à la télévision, les enregistrements sonores et la musique de film. Dans chaque cas, le compositeur retient les services d'un chef de groupe ou d'un entrepreneur qui, lui, retient les services d'exécutants, de musiciens qui jouent d'instruments précis—à clavier, à cordes, en cuivre, à vent, à percussion, etc. Il peut s'agir d'un orchestre de quatre ou cinq musiciens, ou encore de 60 musiciens ou plus. Le contrat s'exécute en studio et peut prendre de une à neuf ou dix heures d'enregistrement. Les musiciens touchent leur rémunération du chef du groupe ou de l'entrepreneur. Or certains de ces musiciens

[*Texte*]

The symphonic area of our industry is probably the most complex. Five orchestras in Canada are in the employer-employee category. We have been informed that the GST would not apply to those musicians.

Other orchestras consist of self-employed professionals; again, a large number would not be in the GST system as a result of their employment with that orchestra. There are orchestras that will have a number of musicians in the system and the remainder out of it.

To complicate matters further, CBC Radio is very active in the area of recording symphony concerts. The prime engager is the symphony management; the CBC does an on-location recording for broadcast at a later date. The CBC is not the initiator of the concert, but it does pay a broadcast fee to the musicians for the privilege of broadcasting. If the GST has to be charged and collected from the CBC by each musician in a symphony, it will not only be impractical but will diminish our work opportunities. There will also be a duplication of the tax structure for the same service.

We could cite many other examples such as weddings, banquets, receptions and other events that are not commercial but involve a leader and the engagement of additional musicians by that leader to perform a service. Here again, who charges, collects and pays the tax?

We further understand that American and foreign groups will not have to charge the GST. That would have a severe impact on our industry. Clubs, bars and taverns engage groups to perform for a pre-determined entertainment budget, and Canadian musicians would be at a monetary disadvantage when attempting to sell their services in that area of our industry. Many of our members are music teachers and provide that service to augment their income. We consider teaching a form of education, but we are informed that private lessons are a taxable service. This creates a double standard, as teachers at a conservatory will be exempt but private teachers will not. We are gravely concerned about the future of the music industry at the present time, and the added responsibility of musicians becoming tax collectors will only add more serious problems. My colleagues wish to add a few words in support of this statement, after which we will be pleased to answer any questions that may come from the committee. Thank-you.

[*Traduction*]

sont assujettis à la TPS, d'autres ne le sont pas. Qui est responsable de percevoir la taxe?

C'est le secteur des orchestres symphoniques qui est probablement le plus complexe de l'industrie. Cinq de ces orchestres au Canada embauchent leurs musiciens comme employés. On nous dit que ces musiciens ne seront donc pas assujettis à la TPS.

Les autres orchestres regroupent des travailleurs indépendants; dans ce cas également, un grand nombre d'entre eux ne seraient pas assujettis à la TPS dans le cadre de leur contrat avec un orchestre. Ces orchestres feront jouer des musiciens assujettis à la taxe et d'autres qui ne le sont pas.

La radio de Radio-Canada, ce qui complique encore les choses, fait énormément d'enregistrements de concerts symphoniques. C'est la direction de l'orchestre symphonique qui retient les services des musiciens; Radio-Canada enregistre sur place en vue de diffuser le concert ultérieurement. Radio-Canada n'est donc pas à l'origine du concert, mais verse une redevance aux musiciens afin d'obtenir le privilège de diffuser leur travail. Si chaque musicien d'un orchestre symphonique doit réclamer et percevoir la TPS de Radio-Canada, non seulement est-ce à toutes fins utiles impossible, mais cela va réduire nos possibilités d'emploi. Il y aura en outre double perception pour un seul et même service.

Nous pourrions vous citer, à titre d'exemple, les mariages, les banquets, les réceptions et autres évènements qui sans être d'une nature commerciale supposent néanmoins un chef de groupe dont les services sont retenus et qui retient à son tour les services d'autres musiciens. Ici encore, qui va devoir percevoir la taxe, qui va devoir la payer?

Si nous avons bien compris, les groupes américains et étrangers n'auront pas à prélever la TPS. Notre industrie sera gravement touchée par cette mesure. Les exploitants de clubs, de bars et de tavernes embauchent des groupes de musiciens en fonction d'un budget prédéterminé et les musiciens canadiens seront défavorisés lorsqu'ils essaieront de vendre leurs services. Nombre de nos membres sont des professeurs de musique et enseignent pour arrondir leur revenu. Nous estimons que cet enseignement est une forme d'éducation, mais on nous dit que les leçons privées seront taxables. On emploie ainsi deux poids, deux mesures, puisque les professeurs de conservatoire seront exonérés alors que les professeurs privés seront taxés. Nous nous préoccupons énormément de l'avenir de l'industrie de la musique à l'heure actuelle et ces nouvelles responsabilités de percepteur d'impôt qu'on impose aux musiciens ne feront qu'aggraver nos difficultés. Mes collègues souhaitent signaler brièvement leur appui à cette position, après quoi nous serons très heureux de répondre à toute question que vous pourriez avoir. Merci.

[*Text*]

• 2000

M. Émile Subirina (président du local 406, Guilde des musiciens du Québec, Fédération des musiciens des États-Unis et du Canada): Monsieur le président, messieurs, mesdames, il me fait plaisir de représenter les musiciens du Québec. La Guilde des musiciens du Québec représente environ 4,000 musiciens. J'aimerais appuyer vigoureusement les paroles de M. Wood parce qu'on est entièrement d'accord sur toutes ses craintes et sur toutes les choses qu'il souligne.

Il y en a peut-être parmi vous à qui l'emploi de musicien n'est pas familier. Depuis quelques années, on a réussi de peine et de misère à faire signer des contrats aux employeurs pour l'emploi des musiciens. Ces contrats offrent une certaine protection juridique ainsi qu'une garantie de caisse de retraite et certains autres services.

Normalement, quand un musicien va dans un club de jazz, un restaurant ou un bar, l'employeur ne veut rien savoir d'un contrat. On ajoute maintenant une TPS de 9 p. 100 au contrat et à la caisse de retraite. J'imagine ce que le propriétaire va dire. Cela veut dire que le travail qui se fait présentement à contrat risque de se faire sans contrat et de devenir du travail au noir, ce qui se fait déjà assez souvent dans la musique. Si cela se fait, le gouvernement ne touchera aucune taxe de ce travail au noir, la Guilde des musiciens n'aura aucune protection à offrir à ses musiciens et les musiciens eux-mêmes vont en subir les conséquences.

Notre crainte, c'est que la relation fragile entre l'employeur et le musicien soit atteinte par la TPS d'une façon très, très néfaste.

C'est tout ce que je voulais ajouter. Je signale encore une fois mon appui aux remarques de M. Wood.

Mr. David Jandrisch (President of Local 190, Winnipeg, American Federation of Musicians of the United States and Canada): I think a tax that is equitable and applied to everyone will be a fair tax and should be paid. But if one's income is to be decreased by 9%, in addition to having to pay that tax, it is no longer an equitable tax. I am referring specifically to the CBC. I do not believe you have taken into account precisely what the GST will mean to the 3,000-plus musicians who have worked for the CBC, or who may not work for the CBC because of it. I will try to explain that, if I may.

The Chairman: You realize that the CBC is a commercial corporation. It does not really pay the tax.

Mr. Jandrisch: Well, from what we understand—

The Chairman: It pays the tax to you, sure—

Mr. Jandrisch: It pays the tax to the musicians—

The Chairman: —but the fact is that it writes it off against its other income.

Mr. Wood: It does not make any difference.

[*Translation*]

Mr. Émile Subirina (President of Local 406, Quebec Guild of Musicians, American Federation of Musicians of the United States and Canada): Mr. Chairman, members of the committee, I am pleased to represent the musicians of Quebec. The Quebec Guild of Musicians represents about 4,000 musicians. I would like to strongly support what Mr. Wood has said, as we entirely agree with all his fears and everything he brought up.

There may be some among you who are not familiar with a musician's work. These last few years, we have finally managed, with great difficulty, to get employers to sign contracts to hire musicians. These contracts gave us some legal protection and allowed us to provide a retirement fund and a few other services.

Normally when a musician plays a jazz club, a restaurant or a bar, the employer will not hear of a contract. And now, you want to add a 9% GST to the contract and to the retirement fund. I can imagine what a club owner is going to say. It follows, I think, that what is now contract work may go underground and get done without benefit of contract, a situation already prevalent in the music world. If this happens, the government will collect no tax on the underground gig, and the musicians, guild will be unable to offer its members protection, not to mention the fact that the musicians will be the ones to suffer the consequences.

We are afraid that the already fragile relationship between employer and musician could suffer greatly because of the GST.

This is all I wanted to add. And allow me to say once again that I agree with what Mr. Wood has said.

M. David Jandrish (président du local 190, Winnipeg, Fédération des musiciens des États-Unis et du Canada): J'estime qu'une taxe équitable et universelle serait juste et doit être payée. Mais lorsqu'une telle taxe entraîne une diminution du revenu de 9 p. 100, ce à quoi s'ajoute la nécessité de payer la taxe même, il ne s'agit plus d'une taxe juste. Je songe tout particulièrement à Radio-Canada. Je ne pense pas que vous ayez tenu compte des conséquences de cette taxe pour les 3,000 musiciens et plus qui travaillent pour Radio-Canada, ou qui de ce fait ne travailleront peut-être plus pour Radio-Canada. Si vous le permettez, je vais essayer de vous l'expliquer.

Le président: Vous savez, n'est-ce pas, que Radio-Canada est une société commerciale. Comme telle, elle n'aura pas à payer la taxe.

M. Jandrisch: D'après ce qu'on m'a dit. . .

Le président: Elle vous versera la taxe évidemment. . .

M. Jandrisch: Elle versera la taxe aux musiciens. . .

Le président: Et en réalité, elle pourra réduire ses autres revenus d'autant.

M. Wood: Cela n'a pas d'importance.

[*Texte*]

Mr. Jandrisch: The problem is that we have a guaranteed expenditure on musicians. We have been successful in the negotiating that through Mr. Wood, and that expenditure is approximately $15 million a year. That is spent on symphonic musicians, rock 'n' roll, country, whatever. If the $15 million is therein implied as the guarantee, where is the additional 9% going to come from on that $15 million? Either the people who are working for the CBC will have their income reduced by the 9% or 9% of the musicians who may have had an opportunity to perform for the CBC will not be given that opportunity. If there is an explanation under what you said, Mr. Chairman, I would appreciate it.

• 2005

The Chairman: The CBC is treated like any other commercial corporation. When it hires musicians, it would have to pay the fee for the musicians and the tax, but that tax it pays becomes an input tax credit to the CBC and it is able to claim that tax back. Whether it can sell the service of the musician or not, it is an input credit and it gets its tax back by filing a tax return. So it does not really pay the tax at all. In the case of the CBC, in effect the government pays the tax, so you are not—

Mr. Jandrisch: I understand what you are saying.

The Chairman: In many senses the CBC, if you treat it as a government—and it is not, it is a separate corporation—and when you supply a service to the government you charge the government tax in your service. Now, obviously, the government pays the tax. When you file your tax return, you are going to remit tax for the government, that is all.

Mr. Jandrisch: And therefore the government will be increasing the CBC allotment by 9%, is that what you are telling me?

The Chairman: Probably not that way, but it will come back in the tax credit to the CBC.

Mr. Jandrisch: But it will not come to the musicians in that case.

The Chairman: Well, when you charge tax on your services, you deduct from the tax you collect the tax you pay on your inputs, in other words your musical instruments and so on, or whatever other costs you have in terms of hotel expense and those expenses to travel to and from a particular performance that bear tax. Then you deduct those taxes from your remittance and you only remit the net difference to the government when you file your tax return. Presumably, in the case of musicians, it would be no more than quarterly.

Mr. Jandrisch: I understand precisely what you are saying, sir. The difficulty I have as an ordinary street musician is trying to determine, if the CBC is expending $50 million on the musicians and there is suddenly a 9%

[*Traduction*]

M. Jandrisch: La difficulté vient du fait qu'il y a un budget garanti pour les services de musiciens. Nous avons réussi à négocier ce budget par l'entremise de M. Wood, et il se chiffre à environ 15 millions de dollars par année. Ce budget est consacré aux musiciens symphoniques, à la musique rock, western, etc. Si ces 15 millions de dollars sont garantis, où trouver les 9 p. 100 supplémentaires qui viendront s'y ajouter? Les musiciens qui travailleront pour Radio-Canada verront leur revenu diminuer de 9 p. 100 ou alors on réduira de 9 p. 100 le nombre de musiciens dont Radio-Canada retiendra les services. S'il y a une explication à ce que vous dites, Monsieur le président, je serais heureux de l'entendre.

Le président: La Société Radio-Canada reçoit le même traitement que toute autre corporation commerciale. Lorsqu'elle retient les services de musiciens, elle doit verser le cachet et la taxe; cette dernière se transforme en crédit de taxe sur intrants que Radio-Canada pourra se faire rembourser. Que la Société puisse vendre ou non les service du musicien, elle aura droit à un crédit de taxe sur intrants et pourra toucher un remboursement en présentant une déclaration d'impôt. Radio-Canada ne paie donc pas du tout la taxe. En fait, dans le cas de Radio-Canada, c'est le gouvernement qui paie la taxe et donc vous n'avez pas—

M. Jandrisch: Je comprends ce que vous dites.

Le président: À bien des égards, si vous considérez Radio-Canada comme s'il s'agissait du gouvernement, ce qui n'est pas le cas puisqu'il s'agit d'une Société distincte... lorsque vous fournissez un service au gouvernement, vous prélevez la taxe, car le gouvernement l'acquitte aussi. Et votre déclaration, fait état de ce versement pour le compte du gouvernement.

M. Jandrisch: Par conséquent, le gouvernement augmentera le budget de Radio-Canada de 9 p. 100, est-ce ce que vous voulez dire?

Le président: Pas directement, mais Radio-Canada touchera un crédit d'impôt.

M. Jandrisch: Dans ce cas, ce ne sont pas les musiciens qui obtiendront ce crédit d'impôt.

Le président: Lorsque vous prélèverez la taxe sur le service, vous en déduirez la taxe que vous avez versée sur vos intrants; en d'autres termes, sur vos instruments de musique et sur vos autres frais, chambre d'hôtel, frais de déplacement pour un spectacle assujetti à la taxe. Par la suite, vous déduirez ces taxes de votre versement et ne paierez que la différence nette lorsque vous produirez votre déclaration d'impôt. Dans le cas des musiciens, on peut supposer que c'est tous les trimestres qu'on exigera cette déclaration.

M. Jandrisch: Je comprends exactement ce que vous voulez dire, Monsieur. Mais comme simple musicien, j'ai du mal à comprendre comment, si Radio-Canada dépense 50 millions de dollars pour payer des musiciens et que

[*Text*]

increase in those services, how that $50 million is going to increase to cover the 9%, because we will never see it.

The Chairman: The CBC is in the same position as any other business. It pays tax on all its inputs and it charges tax on the services it renders, and it remits to the government the net difference, or it bills the government the net difference if it is in the red. That is the way this particular type of goods and services or VAT tax works. So that the CBC, like any other business, is not prejudiced or damaged by the fact that it pays tax. Businessmen do not bother about the fact that they pay tax on the services rendered to them because they are able to claim that as an input tax credit.

Mr. Subirina: Mr. Chairman, if I could just make a comment on the CBC. What worries me about the CBC is that contrary to most corporations or, hopefully, most corporations in Canada, it has been losing a lot of money. I think its first reaction will not be that it will offset this input with another output. Its first reaction will be that musicians are costing 9% more. That is what I am afraid of. The CBC is not a corporation that views inputs and outputs the same way other firms in Canada do. That is my—

The Chairman: Well, we do not have that tax in place at this point. But if the tax were put in place the way VAT taxes were, it would very quickly understand that. I guess that is where the whole problem in understanding VAT tax comes in, in determining input tax credits, because you only look at one side of the ledger. The other side of the ledger is that people do not want to engage services where they cannot get an input tax credit for those services. So when you talk about a foreign musician coming into Canada, that foreign musician would not charge the tax but the person employing the foreign musician cannot claim the tax back either. So that cost is picked up in the swings. That may be as clear as mud to you, but. . .

• 2010

Mr. Wood: Mr. Chairman, with your permission, we will quote you at the next CBC negotiations, where you said we would get an increase of 9% in our expenditure of money.

Mr. Jandrisch: One way or the other.

Mr. Young (Gloucester): I want to welcome you this evening, and I want to say at the outset that I think there is a significant difference between the CBC, as you are referring to, because the consumer aspect of it is totally different. . . In radio, as we know, there is no passing it on through commercial advertising or anything of that nature. So it will be interesting.

[*Translation*]

soudainement leurs services augmentent de 9 p. 100, comment donc Radio-Canada trouvera la somme supplémentaire pour acquitter ces 9 p. 100; nous ne verrons jamais cette somme.

Le président: La Société Radio-Canada se trouve dans la même situation que toute autre entreprise. Elle paie une taxe sur tous ses intrants et elle prélève une taxe sur tous ses services. Elle remet la différence nette au gouvernement ou facture le gouvernement pour la différence si son compte est déficitaire. C'est ainsi que fonctionne ce genre de taxe sur les produits et services, cette TVA. Ainsi, comme tout autre entreprise, Radio-Canada ne subira aucun préjudice du fait qu'elle doit verser cette taxe. Les hommes d'affaires ne se préoccupent pas de cette taxe sur les services qu'ils ont à verser puisqu'ils peuvent ensuite réclamer un crédit de taxe sur intrants.

M. Subirina: Monsieur le président, permettez-moi un commentaire en ce qui concerne Radio-Canada. Ce qui me préoccupe à son sujet, c'est que contrairement à la plupart des corporations au Canada, ou du moins peut-on l'espérer, Radio-Canada perd de l'argent. Dans un premier temps, je ne pense pas que la Société soit sensible au fait qu'un crédit compensera cette charge supplémentaire. Sa première réaction sera que les musiciens coûtent 9 p. 100 de plus. C'est ce que je crains. Radio-Canada n'est pas une société qui considère les intrants et les débours de la même façon que d'autres entreprises au Canada. C'est ce que je—

Le président: La taxe n'est pas encore en vigueur. Mais si les modalités d'application en sont les mêmes que pour une TVA, Radio-Canada comprendra très vite comment cela fonctionne. De là vient d'ailleurs, je suppose, tout ce problème de la compréhension de la TVA et des crédits de taxe sur intrants car il est facile de ne regarder qu'un côté du grand livre. Mais le revers de la médaille, c'est que personne ne veut retenir les services qui n'entraînent aucun crédit de taxe sur intrants. Lorsque vous parlez des musiciens étrangers qui viendraient au Canada, il faut vous rappeler qu'ils ne pourront pas prélever la taxe, mais que leur employeur ne pourra non plus réclamer un crédit pour cette taxe. Il y a donc compensation. C'est peut-être obscur pour vous, mais. . .

M. Wood: Monsieur le président, si vous le permettez, aux prochaines négociations avec Radio-Canada, je citerai vos propos sur cette augmentation de 9 p. 100 au budget qui nous est consacré.

M. Jandrisch: D'une façon ou d'une autre.

M. Young (Gloucester): Je vous souhaite la bienvenue ici ce soir. D'emblée je veux vous dire qu'à mon avis, il y a une grande différence entre Radio-Canada de votre point de vue et du point de vue du consommateur. . . Comme vous le savez, dans le cas des stations de radio, il n'est pas question de taxer les annonces publicitaires ni rien du genre.

[*Texte*]

I would suggest you take the best-informed person on the goods and services tax in Canada along with you when you negotiate. I am told the chairman might be available part-time as a consultant—

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): After the election.

Mr. Young: —because there is no question that in terms of the department they come in and very rarely can they answer the kinds of questions you have been putting to us, but the chairman is coming along well in his self-education on the subject.

May I point out, from reading the brief and listening to your presentation tonight, and having gone to a few concerts and even the odd time wandered into a tavern to listen to some music... what I suggest is that your association should be looking at putting together something called "The Bookkeeping Blues", because we have heard from people in here that this is going to become a situation where Canadians who have never dreamed of becoming bookkeepers will have to be bookkeepers, whether they are musicians or they are in a number of... Taxi drivers have to become bookkeepers. All kinds of people who have not been traditionally involved in keeping that kind of system on a regular basis will have to face it.

I believe in your brief when you comment on the American competition and so forth, generally speaking—and correct me if I am wrong—when we are talking about the big-name performers, the groups that come in, the people who have professional agents and who have managers booking their tours or their appearances through various parts of the country, undoubtedly that will shake itself down. I am not suggesting it will be a happy experience, but I am more concerned with the musicians most of us know, people who are scratching out a living. I mean excellent and wonderful entertainers, as many of know Canadians can be and are. Can you walk us through the situation of what happens to the small band that works taverns two or three nights a week if they can get a job?

You talk about the competition from the United States. I am not sure they are going to be hit with that much competition at that level of development in their arts and in their music. But what happens, from your point of view, to people in that situation? How will they be dealing with entering into the contract and keeping track of what they are required to do by law to remit... or to be involved in the GST system?

Mr. Jandrisch: We hear of rock groups going into clubs and the local taverns, etc. for astronomical fees of $2,500 and $3,000 a week for a five-piece rock group. That sounds pretty fair. If we break that down a bit, we find that on a $2,500 rock group, $250 goes to an agent for commission; $600 will probably go to the local music amplifier emporium—Long, McQuaid, etc. Another $400 will go to a lighting rental. So they are paying 9% on their $600, 9% on their $400. There is always a lighting man, an audio man, and a "roady" to slug around all the

[*Traduction*]

Je vous conseille d'amener aux prochaines négociations la personne la mieux renseignée au Canada sur la taxe sur les produits et services. On me dit que le président serait peut-être disponible à mi-temps comme consultant—

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Après les élections.

M. Young: —car incontestablement, les fonctionnaires du ministère lorsqu'ils viennent ici peuvent très rarement répondre au genre de questions que vous nous posez. Par contre, notre président fait d'énormes progrès en la matière.

Permettez-moi de vous suggérer, après avoir lu votre mémoire et écouté votre exposé ce soir, après avoir assisté à quelques concerts et même m'être rendu de temps à autre dans une taverne pour écouter de la musique permettez moi de vous suggérer que votre association compose un morceau de musique qu'on pourrait appeler «la ballade des comptables». En effet on nous a dit que les Canadiens qui n'ont jamais rêvé de devenir comptables vont devoir tenir des livres, qu'ils soient musiciens ou chauffeurs de taxis. Des citoyens de tous genres qui n'ont jamais fait de tenue de livres vont devoir le faire régulièrement.

Je pense que dans votre mémoire, vous parlez de la concurrence que vous feront les musiciens américains, mais d'une façon générale—si je fais erreur corrigez-moi—lorsqu'on parle de vedettes et, de groupes qui viennent de l'étranger, de musiciens qui ont des agents professionnels et des impresarios pour prendre leurs dispositions et organiser leurs spectacles dans diverses régions du pays, dans leurs cas, les choses se tasseront. Je ne dis pas que ce sera agréable, mais je me préoccupe beaucoup plus des musiciens que nous connaissons, de ceux qui gagnent à peine leur vie. Je parle d'excellents et formidables exécutants comme peuvent l'être et le sont les musiciens canadiens comme nous le savons. Pouvez-vous nous expliquer ce qui arrivera aux petits groupes qui travaillent dans une taverne deux ou trois soirs par semaine lorsqu'ils peuvent trouver un contrat?

Vous avez parlé de la concurrence qui viendra des États-Unis. Je ne suis pas persuadé que cette concurrence sera si grande à ce niveau. Toutefois, expliquez-nous ce qu'il en est pour vos gens? Comment vont-ils traiter le contrat et s'acquitter de tout ce que la loi prévoit, comment vont-ils se conformer aux dispositions de la TPS?

M. Jandrisch: On entend parler de groupes rock qui se produisent dans des clubs ou des tavernes, etc, pour des cachets faramineux de 2,500$ et 3,000$ dollars par semaine; pour un groupe rock de cinq. Cela semble assez intéressant. Mais si nous faisons la ventilation de ces 2,500$ que touche le groupe rock, 250$ sont versés à l'agent sous forme de commission; 600$ seront sans doute dépensés pour la location d'amplificateurs—chez Long, McQuaid, etc. Il faudra encore 400$ pour l'éclairage. Il faudra donc que le groupe verse 9 p. 100 sur ces 600$

[*Text*]

gear they have rented. I forgot about the bus or the truck they have to carry around with them. So by the time you get finished the musicians may be drawing $150 or $200 a week per musician out of this particular contract.

The question arises, just very practically, how do we charge the 9%? Do we deduct the $1,000 we paid. . . and already paid the 9%? What about the agent involved? Do we collect the 9% and pay that to the agent and so forth? What about the musicians who are not in the system? What about the musicians who are in the system? The bookkeeping headaches are really unbelievable. And this is a very real scenario. You will find it happening in this town this evening; probably in 15 taverns in this town; and the same thing in Toronto, only amplified, the same thing in Winnipeg, Vancouver, Halifax, no matter where you go.

Mr. Young: Could I ask you to do something I think would be very helpful? We tend, all too often I think as we discuss these things, to discuss them in the abstract with limited knowledge, I will be very frank with you, from our point of view. It is all well and good to think you understand what some of your membership are doing in terms of careers, and so forth.

• 2015

Could we ask you to break down in four or five different ways different kinds of situations that are relatively common across the country, whether it is a band or an individual musician—because I realize in your brief you are talking about people who do different things—who may play for a commercial in the morning and do something else at night, may do it part time, may have another job completely and do this on weekends, and so forth?

I think it would be very helpful if we received specific examples from you of situations and what it would involve. I know it will take you a lot of work to do that, because I am not sure that you totally comprehend what the impact will be on your business, but I believe it would be very helpful for us as we make recommendations to the government as to the kinds of problems people will be facing with this tax, if we had that information.

Mr. Wood: You want us to supply you with that information?

Mr. Young: I think it would be better if we could get it onto a piece of paper. Just show us, in as clear a detail as possible, what the implications are for people who are in your business. You are representing thousands of people across the country. Give us four or five concrete examples of the kinds of things they would face in different aspects of the business. Can we expect to get something like that from you without asking too much?

[*Translation*]

dollars et 9 p. 100 sur ces 400$. Il y a toujours un éclairagiste, un technicien du son, et un «roadie» qui déplace tout l'équipment loué. J'oubliais l'autobus ou le camion loué pour transporter tout et tous. Le compte fait, les musiciens touchent 150$ ou 250$ par semaine dans le cadre de ce contrat.

La question se pose sur le plan purement pratique, comment prélever les 9 p. 100? Faut-il déduire les 1,000$ déjà payés sur lesquels on a versé 9 p. 100 de taxe? Et l'agent? Faut-il demander 9 p. 100 pour les verser à l'agent? Et dans le cas des musiciens qui n'adhèrent pas à ce régime? Et dans le cas de ceux qui en font partie? Quel casse-tête incroyable. Et ce n'est pas du cinéma que je vous fais, ce scénario se déroule ce soir, à Ottawa; il y a probablement 15 tavernes ici; et la même chose à Toronto, mais en bien plus gros et la même chose à Winnipeg, à Vancouver, à Halifax, vraiment partout.

M. Young: Puis-je vous demander de faire quelque chose qui nous serait extrêmement utile? Trop souvent, nous discutons de ce genre de choses dans l'abstrait et je le reconnais franchement, sans trop nous y connaître. C'est fort bien de penser savoir ce que font vos membres, comment leur carrière fonctionne, etc.

Mais pourrions-nous vous demander de nous faire quatre ou cinq ventilations différentes, de nous expliquer des situations qui se retrouvent assez communément à travers le pays qu'il s'agisse d'un groupe ou d'un musicien—dans votre mémoire vous parlez de musiciens qui font différentes choses, qui peuvent par exemple faire une annonce publicitaire le matin et autre chose en soirée et, parfois à temps partiel, parfois seulement le week-end parce qu'ils ont un emploi à plein temps ailleurs.

Je pense qu'il nous serait très utile que vous nous donniez des exemples concrets. Je sais que cela suppose beaucoup de travail de votre part, d'autant plus que vous ne comprenez peut-être pas vraiment quelle sera l'incidence de ces mesures sur votre secteur, mais je pense que de tels exemples nous seraient très utiles dans la formulation des recommandations que nous allons faire au gouvernement sur le genre de problèmes que cette taxe va occasionner.

M. Wood: Vous voulez que nous vous fournissions ces renseignements?

M. Young: Je pense que ce serait préférable que cela soit couché sur papier. Indiquez simplement, le plus clairement possible, quelle sera l'incidence pour vos membres. Vous représentez des milliers de personnes partout au pays. Donnez nous quatre ou cinq exemples concrets du genre de difficultés auxquelles ils seront confrontés dans divers secteurs de votre industrie. Pouvez-vous nous préparer quelque chose du genre ou est-ce trop demander?

[*Texte*]

Mr. Wood: We could do that in writing. We could give it to you verbally right now. You even mention the fact yourself that in the morning they may do a radio and television commercial—that is a one-hour job in a studio—in the afternoon, if they are lucky, they may do some pre-recording for a television show, and at night they might play in a symphony orchestra. That is quite common in our business, especially in the smaller symphonies throughout the country.

Mr. Young: Mr. Wood, I think the basic point is that I know you can explain it. I know some of my colleagues have other questions to ask and the time is limited. That is why I suggest that if you could on paper walk us through a couple of those examples to show what that individual man or woman would be faced with in having to cope with this system, as you understand it, it would be very helpful.

The Chairman: I think it would be helpful.

Mr. Wood: When the contractor phones the musician in the morning and says he would like him to do a commercial announcement at 11 a.m., the musician says yes. Then the contractor would have to ask was he in the system, did he make $30,000 last year—is he in the system or is he not in the system? The musician may say he is not sure if he is in the system. Then the contractor phones the next one and asks if they are in the system or are not in the system. Think of their horrendous problem when you have a movie score with 55 musicians whom you have to phone. Who is going to be in the system? Who is not going to be in the system? The problems are just mountainous, absolutely mountainous. I could go on and give you many, many examples of what happens in this industry.

The Chairman: Actually, you will find as you go on with this thing that more people want to be in the system than out because of the various problems and expenses they have in terms of subcontracts and people they pay, so they want to recover those credits and expenses that are involved in paying taxes on those expenses.

Mr. Young: The chairman is going to start playing second violin in the finance committee symphony, because we hear how simple it is from his point of view. We are looking forward to hearing it from your point of view.

Mr. Nystrom: It is always grade five teachers.

The Chairman: I have to tell you that you can make it sound more difficult than it is, but you know it cannot be that difficult if people in 48 other countries in the world know how to cope with it.

Mr. Wood: Just following that remark, Mr. Chairman, I happen to be on the executive committee of the International Federation of Musicians. I just came back last week from an international meeting which we held in Greece. But notwithstanding the heat, etc., in that particular country, I was able to ask many of my

[*Traduction*]

M. Wood: Nous pourrions vous l'envoyer par écrit. Nous pourrions vous le dire tout de suite. Vous avez mentionné vous-mêmes que le matin, nos membres peuvent travailler à une annonce publicitaire pour la radio ou la télévision—c'est-à-dire une heure en studio—et l'après-midi, avec un peu de chance, ils enregistreront de la musique pour une émission de télévision et ensuite en soirée, ils joueront dans l'orchestre symphonique. Ce n'est pas du tout rare dans notre domaine, surtout dans le cas des musiciens des plus petites symphonies.

M. Young: Monsieur Wood, je sais que vous pouvez nous expliquer tout cela. Mais mes collègues ont d'autres questions à vous poser et le temps est limité. C'est pourquoi je vous propose de mettre sur papier quelques exemples des difficultés que poserait l'observation de la loi, d'après votre perception de la chose. Ce serait très utile.

Le président: Je pense que ce serait utile.

M. Wood: Le matin, l'entrepreneur téléphone au musicien pour lui demander s'il lui plairait de faire une annonce publicitaire à 11h; le musicien lui répond oui. Ensuite l'entrepreneur va devoir lui demander s'il est assujetti au régime, s'il a gagné 30,000$ l'an dernier. Le musicien lui répond qu'il n'en est pas tout à fait sûr. L'entrepreneur téléphone ensuite au musicien suivant pour lui demander s'il participe ou non. Songez aux difficultés s'il s'agit d'une musique de film et qu'il vous faut téléphoner à 55 musiciens. Qui va participer à ce régime? Qui n'y participera pas? Les problèmes sont monumentaux, absolument monumentatux. Je pourrais vous donner de nombreux exemples de ce qui se passe dans cette industrie.

Le président: En fait, vous allez sans doute constater, qu'au fur et à mesure, un plus grand nombre de personnes veulent adhérer au régime à cause des problèmes et des dépenses de sous-traitance, etc.; en participant, on peut réclamer crédits et dépenses et les taxes versées sur les frais.

M. Young: Le président est sur le point de devenir deuxième violon dans la symphonie du comité des Finances; de son point de vue, c'est très simple. C'est votre point de vue que nous avons hâte de connaitre.

M. Nystrom: Nous avons affaire à des enseignants de cinquième année.

Le président: Je vous dis que vous compliquez les choses! Ce régime ne peut être si difficile puisque dans 48 autres pays, les gens savent comment s'y conformer.

M. Wood: Justement dans cette veine, monsieur le président, il se trouve que je fais partie du conseil d'administration de la Fédération internationale des musiciens. Je suis rentré la semaine dernière d'une rencontre internationale en Grèce. Nonobstant la chaleur, etc., j'ai pu demander à nombre de mes collègues ce qui

[*Text*]

colleagues what had happened to the music industry in their specific countries with the VAT taxes, as most of them call it in Europe, and what they said is exactly what we are telling you.

The employer-employee situation in symphony orchestras, in studio orchestras in Europe, is very, very prevalent. Most of them have an employer-employee situation. But the other parts of the industry that we are talking about tonight have gone underground in those countries. That is exactly what we are telling you, sir, and I can supply you with the evidence.

The Chairman: That would be interesting information for us because, obviously, we do not have all the facts, by any means.

Mr. Wood: I understand.

Mr. Nystrom: Interestingly enough, my note here, Mr. Chairman, read "underground economy". I was going to ask you what would be the result. We have had a few people before us; hairdressers, for example, beauty salons. We had the Canadian Jewellers Association today and they were concerned about the underground economy. I was going to ask you about the underground economy and what you saw happening if this horror show we are dealing with happens to go through. How do you foresee your business going and evolving in the next five or ten years in terms of the underground economy?

• 2020

Mr. Wood: The way we have analysed the tax and what it will do to certain parts of the industry is this. Say you have a phone call from the father of the bride who says: my daughter is getting married next April and I would like your band to play; what is your price? The leader will probably say: $2,000 or $1,500, but you will have to pay 9% tax. The father of the bride will likely say: if it is $2,000, just tell me it is $2,000 and you worry about the tax. That is one issue.

The next issue is that, rather than collecting or paying the tax, they will not contract the job and they will get $1,000 in their pockets, cheque or cash, with no contract whatsoever. That is what I think Emile was discussing earlier on when he explained to you that we live on the basis of contractual employment, and if we lose that contractual employment the music industry will go underground.

Mr. Nystrom: So this proposition here will put your members in a really difficult spot in terms of trying to avoid the law, avoid the tax, go underground, and get around the law. What you are saying to us tonight is that it really puts your people in a very, very difficult position, despite the assurances of the chairman.

Mr. Wood: Absolutely.

Mr. Jandrisch: I would estimate approximately 60% of all the bar, tavern and night club business, unless you are dealing with a chain of hotels. If you are dealing with Max's Bar and Grill and a 40-room hotel, that will all go

[*Translation*]

s'était produit dans leur pays en Europe lorsqu'on a instauré la TVA; mes collègues m'ont dit exactement ce que nous vous disons.

En Europe, la plupart des musiciens qui jouent pour des orchestres symphoniques ou des orchestres de studio sont à l'emploi de ces organismes. Il y a donc une relation employeur-employé. Mais les autres secteurs de l'industrie dont nous avons parlé ce soir, sont passés au noir. C'est justement ce que nous vous disons, et je peux vous en fournir les preuves, monsieur.

Le président: Ce serait très intéressant, car manifestement, nous n'avons pas tous les faits en main.

M. Wood: Je comprends.

M. Nystrom: Justement dans mes notes je vois ici, monsieur le président, et c'est intéressant, «l'économie clandestine, le marché noir». J'allais vous demander quel en serait le résultat. Certains groupes ont comparu devant nous, des coiffeurs pour hommes ou dames, par exemple. L'Association canadienne des bijoutiers qui a comparu aujourd'hui s'est dite préoccupée du commerce clandestin. J'allais vous poser des questions à ce sujet pour vous demander ce qui va se passer, selon vous, si ce cauchemar se réalise. Votre industrie va-t-elle recourir au marché noir au cours des cinq ou dix prochaines années?

M. Wood: Nous avons analysé la taxe et son incidence sur certains secteurs de l'industrie. Disons qu'un monsieur vous téléphone pour vous demander combien demande votre orchestre pour jouer au mariage de sa fille, en avril prochain. Vous répondrez probablement de 1,000$ ou 1,500$ en ajoutant qu'il faudra payer 9 p. 100 de taxe. Le père de la mariée répondra sans doute qu'il veut bien payer 2,000$, mais que c'est à vous de vous préoccuper de la taxe. C'est là un aspect.

L'autre est que plutôt que de payer la taxe, l'orchestre travaillera sans contrat pour se mettre 1,000$ dans la poche, en chèque ou en espèce. C'est ce que disait Émile précédemment lorsqu'il vous a expliqué que nous travaillons à contrat et que si nous perdons cela, notre industrie va recourir au marché noir.

M. Nystrom: Ce projet va donc mettre vos membres dans une situation vraiment difficile puisqu'ils essaieront d'éviter la taxe, de passer au marché noir et de contourner la loi. Ce que vous nous dites donc ce soir c'est qu'en dépit des assurances du président, cette législation mettra vos membres dans une situation extrêmement difficile.

M. Wood: Absolument.

M. Jandrisch: Cela devrait toucher environ 60 p. 100 de tous ceux qui se produisent dans des bars, des tavernes et des *nightclubs*, à l'exception de ceux qui jouent dans une chaine d'hôtels. Mais les musiciens d'un petit bar-

[*Texte*]

underground because Max will not pay the 9%. Therefore, if the group worked last week for $2,500, they will work next week for $2,500 or they will not do the job. It is that simple.

Mr. Nystrom: So about 60% of it will go underground because it will be hurt so badly. It would not hurt the Rolling Stones, would it?

Mr. Jandrisch: No. But then again, very few of us are Rolling Stones.

Mr. Nystrom: Well, Michael Wilson knows Mick Jagger.

Mr. Jandrisch: But he will not have to pay the tax.

Mr. Nystrom: I was going to ask you about this little educational job you are giving us tonight. The 48 countries that do have a VAT system all differ from country to country, and you have gotten back from Greece. Do you have any firsthand knowledge as to how differently musicians and entertainers may have been treated in some of those countries in Europe that do have the VAT system? Are there exceptions made in some cases? You have mentioned where there is the underground economy, but have some countries made exceptions? We have heard evidence before our committee of certain industries where they are treating industries differently than the proposition in our paper.

Mr. Wood: It is a very complicated system in many of the countries. I would have to get in touch with our secretariat people in Zurich, who could give me the information if you want it, and find out just how it does affect musicians.

The Chairman: It would be very helpful to us if you could get that to our committee.

Mr. Wood: I could do that.

Mr. Nystrom: It seems to me you have some very, very good arguments here tonight, sir, in terms of the underground economy and how it affects your people. Is there anything else you can add in terms of how it might discriminate against the Canadian musician compared to the foreign musician?

Mr. Wood: We estimate that, especially in the larger centres and those that are fairly close to the border, a minimum of 20% to 25% of all the entertainment in bars, clubs and some hotels is performed by foreign musicians. They will go into a club, and if the club will pay them $3,000 it is $3,000. If they do not have to charge the tax, then there is a difference of 9%, which is a lot of money to a club owner who is putting 9% on a bottle of beer. A bottle of beer is expensive enough now without having another 9% on top of it. What the taxes have done to our industry in taverns and bars is another subject-matter altogether, but the price is causing us great concern in that part of the industry. An additional 9% for Canadians

[*Traduction*]

restaurant et d'un hôtel de 40 chambres passeront tous au marché noir parce que l'employeur ne paiera pas les 9 p. 100. Par conséquent, s'ils ont travaillé la semaine dernière pour 2,500$, c'est ce qu'ils demanderont aussi pour la semaine d'après, sinon ils refuseront de jouer. C'est aussi simple que cela.

M. Nystrom: Par conséquent, environ 60 p. 100 d'entre eux passeront au marché noir en raison de l'incidence très négative de cette loi. Mais les *Rolling Stones* ne seront pas affectés, n'est-ce pas?

M. Jandrisch: Non. Mais là encore, très peu d'entre nous sommes des *Rolling Stones*.

M. Nystrom: Eh bien, Michael Wilson connaît Mick Jagger.

M. Jandrisch: Mais il n'aura pas à payer la taxe.

M. Nystrom: J'allais vous demander de nous renseigner encore ce soir. Quarante-huit pays appliquent la TVA selon un système qui varie toujours d'un pays à l'autre. Vous venez de rentrer de Grèce. Savez-vous dans quelle mesure les musiciens et les artistes sont traités de façon différente dans certains des pays d'Europe qui imposent la TVA? Prévoit-on des exceptions dans certains cas? Vous avez dit où il existe un marché noir, mais certains pays réussissent-ils à l'éviter? Certains groupes ont comparu devant le Comité en nous disant que des industries se voyaient traiter de façon autre que ne le prévoit la législation proposée.

M. Wood: Le système est très compliqué dans nombre de ces pays. Il faudrait que je communique avec notre secrétariat à Zurich qui pourrait me donner les renseignements, si vous vous y intéressez, afin de savoir quelle est exactement l'incidence de la TVA sur les musiciens.

Le président: Ce serait très utile au Comité.

M. Wood: Je pourrais me renseigner.

M. Nystrom: Monsieur, vous nous avez présenté d'excellents arguments ce soir sur le marché noir et son incidence sur vos membres. Auriez-vous quelque chose d'autre à ajouter sur la façon dont la taxe pourrait être défavorable aux musiciens canadiens par opposition à leurs confrères étrangers?

M. Wood: Nous pensons que des musiciens étrangers jouent dans au moins 20 à 25 p. 100 de tous les bars et clubs ainsi que quelques hôtels, surtout dans les grandes agglomérations et celles qui sont très proches de la frontière. Si le club leur paie 3,000$, ils touchent ce montant net. Si le propriétaire n'a pas à payer la taxe, il économise déjà 9 p. 100, ce qui est loin d'être négligeable étant donné les 9 p. 100 à payer sur la bière. La bière coûte maintenant suffisamment cher sans cette autre taxe de 9 p. 100. L'incidence des taxes sur les consommations dans les tavernes et les bars nous a été très préjudiciable et c'est là une autre question, mais je peux vous dire que dans ce secteur, le prix nous préoccupe beaucoup.

[*Text*]
when the Americans do not have to charge it will be a big difference to us.

• 2025

Mr. Nystrom: Can you picture k.d. Lang as a bookkeeper?

Mr. Wood: k.d. pays a manager and pays an accountant. k.d. makes enough money to pay them all. I am not the least bit worried about the k.d. Langs or the Anne Murrays of this world. I am not interested in them. They pay people to look after their business. I am worried about the musician we represent who plays in symphony orchestras in Thunder Bay, Winnipeg, London, Ontario, Toronto, Montreal, Quebec. These are the musicians who are going to have a major problem with this tax.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): I think your focus is correct in that we do not really have to worry about people who have what we might call name recognition, whether they are entertainment people, musicians or, for that matter, sports figures. We heard some of those concerns raised earlier today in another place. But those people are for the most part quite capable of looking after themselves because, as you point out, they do have resources. So I think you are correct to focus on the part of the industry consisting of those people who are essentially working for themselves and are looking after their own arrangements.

I want to go back to one or two points that came up earlier here. First of all, the question of foreign musicians versus Canadian musicians. You have implied or suggested that there will be a 9% difference in the costs. In other words, if a tavern owner was hiring a foreign group or musician to perform, as opposed to a Canadian musician, the 9% tax would not apply on the foreign group. That is just not correct. It does not matter whether it is a foreign musician or a Canadian musician, or an imported product or a Canadian product, or an imported service or a Canadian service. The tax would be applied to any service or goods sold in Canada. Perhaps you are mistaken in that assumption, are you not?

Mr. Wood: I did not bring the working papers with me but they clearly state that non-residents do not have to charge the tax. An American musician is a non-resident.

Mr. Dorin: Except that the tax is charged essentially by the owner of the establishment and there is no doubt that the tax—

Mr. Jandrisch: It is charged by the musician in this case.

Mr. Wood: It is on page 75, non-resident performers. Where a non-resident performer provides. . . How do you read that, if you do not read it that they do not have to charge the tax?

Mr. Dorin: No, I have it right here. It says:

[*Translation*]
Contrairement aux Américains, les Canadiens devront payer 9 p. 100 de plus et cela va tout changer pour nous.

M. Nystrom: Pouvez-vous imaginer k.d. Lang comme comptable?

M. Wood: Il gagne suffisamment d'argent pour payer som impresario et son comptable. Je n'ai aucune crainte pour les k.d. Lang ou les Anne Murray de ce monde. Ils ne m'intéressent pas. Ils paient des gens qui s'occupent de leurs affaires. Je me soucie des musiciens que nous représentons, qui jouent dans un orchestre symphonique de *Thunder Bay*, Winnipeg, *London* en Ontario, Toronto, Montréal et Québec. Cette taxe va présenter de très grosses difficultés à ces musiciens.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Vous avez bien raison de dire que nous n'avons pas vraiment à nous préoccuper de ceux et celles qui sont devenus célèbres, je veux parler des artistes, des musiciens ou même des sportifs. Ailleurs aujourd'hui, on nous a parlé de certaines de ces préoccupations. Mais ces gens sont en général tout à fait capables de défendre leurs intérêts car, comme vous l'avez indiqué, ils ont de l'argent. Vous avez raison de penser aux membres de votre industrie qui travaillent essentiellement à leur compte et qui s'occupent de leur propre contrat.

Je voudrais revenir à une ou deux questions dont on a déjà débattu ici. Tout d'abord celle des musiciens étrangers par rapport aux musiciens canadiens. Vous avez laissé entendre ou suggéré qu'il y aurait une différence de 9 p. 100 dans les coûts. Autrement dit, si le propriétaire d'une taverne embauche des musiciens étrangers plutôt que canadiens, la taxe de 9 p. 100 ne s'appliquerait pas. Ce n'est pas exact. Peu importe que le musicien, le produit ou le service soit canadien, la taxe s'appliquera à tous les services ou produits vendus au Canada. Vous vous êtes peut-être trompé dans votre hypothèse, n'est-ce pas?

M. Wood: Je n'ai pas apporté les documents de travail avec moi, mais ils montrent bien que les non-résidents ne devront pas payer la taxe. Un musicien américain est non-résident.

M. Dorin: Sauf que la taxe est essentiellement payée par le propriétaire de l'établissement et il est indéniable que la taxe. . .

M. Jandrisch: Elle est payée par le musicien dans ce cas.

M. Wood: Il est question à la page 77 des artistes de la scène non-résidents. Lorsqu'un artiste de la scène non-résident fournit. . . Comment avez-vous interprété ce paragraphe si vous n'avez pas vu qu'ils n'ont pas à facturer la taxe?

M. Dorin: Non, j'ai le texte qui indique ceci:

[*Texte*]

However, non-residents providing or staging a performance, exhibit, activity or event in Canada will be required to collect GST on any admissions or attendance fees they charge directly to spectators or attendees.

Therefore the person running the establishment, such as a tavern, would collect the tax through either a fee he is collecting, if he collects a fee, or through the price of food and beverages he is serving, depending on what fee format he charges. It is correct that the tax may be charged, but in terms of the payment to the performers, they are going to be in the exact same position, are they not?

Mr. Jandrisch: You are saying that if an admission fee is charged to enter a bar or a tavern, be that $2 or $3, the 9% would be charged on that. I do not know of any taverns that have a cover charge because they would certainly go out of business very quickly. The difference is that the American group will not have to charge the 9% on the fee that they are receiving for that week whereas the Canadian group would have to. I think that is the fine line.

Mr. Dorin: But the question really becomes whether or not the owner of the business establishment receives an import tax credit for that particular invoice.

You talk about musicians being exempt. For example, if you had one musician who was exempt and another who was taxable, the taxable musician would provide an invoice for his or her services to the establishment owner, who would be able to claim it as an import tax credit or part of his cost of doing business, and it would be eligible for credit.

• 2030

If, on the other hand, the other musician was submitting an invoice and he was non-taxable or exempt, the person purchasing his services would not then be able to use that invoice for the purposes of claiming an import tax credit. Therefore, from the point of view of the business involved in hiring the services of a musician, they are not going to prefer a non-taxable or exempt group to a taxable one. They are going to want the taxable one, because then the full invoice is eligible for the input tax credit. Would you not agree? Really, this then relates back to the earlier question.

Mr. Subirina: I do not think I agree, for the same reasons that I did not agree with the CBC example; that is, I know of no other occupation that is given less credit for creativity than accounting is, and in this case the tavern owner may not need the credits. In other words, the four musicians will still end up saving him 9%, because he will not be able to offset it. That is what I am getting at. In other words, he may not need this kind of credit, so he will just end up saving a net 9% by using a foreign musician.

[*Traduction*]

Cependant, les non-résidents qui donnent ou mettent en scène une représentation, une exposition, une activité ou une manifestation au Canada, seront requis de percevoir la TPS sur tous les frais d'entrée ou de représentation qu'ils facturent directement aux spectateurs ou à l'auditoire.

Par conséquent, le gérant de l'établissement, de la taverne, par exemple, percevrait la taxe selon la facturation qu'il préfère, soit en la percevant sur les frais qu'il exige, soit en l'ajoutant au prix des aliments et des boissons qu'il sert. Il est vrai que la taxe peut être facturée, mais pour ce qui est du paiement qu'ils touchent, les artistes vont se trouver exactement dans la même situation, n'est-ce pas?

M. Jandrisch: Vous dites que si des frais d'entrée de deux ou trois dollars sont exigés dans un bar ou une taverne, ils seraient taxés à 9 p. 100. J'ignore combien de tavernes exigent des frais d'entrée, car elles seraient très certainement en faillite très vite. La différence est que contrairement au groupe canadien, le groupe américain n'aura pas à facturer 9 p. 100 sur le droit qu'il touche pour cette semaine. Voilà donc la différence.

M. Dorin: Mais la question est enfin de savoir si le propriétaire de l'établissement touche un crédit au titre de la taxe d'importation pour cette facture.

Vous dites que les musiciens sont exonérés. Par exemple, si vous en avez un qui l'est par rapport à un autre qui est imposable, ce dernier devra fournir une facture de ses services au propriétaire de l'établissement qui pourra en réclamer le montant comme crédit au titre de la taxe d'importation, ou comme faisant partie de son coût d'exploitation, et il sera admissible à un crédit.

Si d'autre part, l'autre musicien présentait une facture et qu'il était exonéré de la taxe, la personne qui retient ses services ne pourrait pas utiliser cette facture pour demander un crédit au titre de la taxe d'importation. Par conséquent, l'entreprise qui embauche un musicien préférera quelqu'un d'imposable pour que le montant de la facture soit admissible au crédit de taxe sur intrants. N'êtes-vous pas d'accord? En fait, cette question nous ramène à la précédente.

M. Subirina: Je ne le pense pas, pour les mêmes raisons en vertu desquelles j'ai rejeté l'exemple de Radio-Canada: la créativité est ce qui est le moins reconnu dans la comptabilité et dans ce cas, le propriétaire de la taverne n'a peut-être pas besoin des crédits. Autrement dit, il finira toujours par économiser 9 p. 100 grâce aux quatre musiciens, mais il ne pourra pas les défalquer. C'est à cela que je veux en venir: il n'a peut-être pas besoin de ce type de crédit et il finira donc par épargner 9 p. 100 net en embauchant un musicien étranger.

[*Text*]

I am afraid that any examples using accounting or balancing inputs and outputs do not really hold up under certain accounting conditions, and that certainly would probably apply to both the CBC and tavern owners, probably both non-profit organizations in many cases.

The Chairman: You figure that tavern owners are non-profit organizations?

Mr. Subirina: What I was saying is that creative accounting will allow you to show zero profits most of the time, if you can handle it.

The Chairman: Well then, they should be able to claim negative tax and claim this money back from the government. File a bill every 21 days and get some money back in.

Our time is just about gone. I thank you very much for your presentation. I really would appreciate, Mr. Wood, if you could get some of that material together from your Zurich office so we would have something to work with.

Mr. Wood: How much time do I have before you make your report?

The Chairman: We are all pressed. You know how it is.

Mr. Wood: I know how it is.

The Chairman: But see how you can do.

Our next witnesses are the Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists. The general secretary is Garry Neil.

Mr. Neil, would you introduce the rest of your crew.

Mr. Garry Neil (General Secretary, Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists): I will turn it over to Mr. Sean Mulcahy, who is the president of ACTRA.

Mr. Sean Mulcahy (Acting National President, Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists): Mr. Chairman, I would like first of all, on behalf of the Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists, to thank you, sir, and your committee for allowing us to make this presentation.

I am the vice-president of ACTRA, but because of some nefarious dealings over the past year, I am the president now, the acting president.

The Chairman: Very bad news.

Mr. Mulcahy: Not only am I the acting president, sir, I am an actor. Not only am I that, I am a Canadian actor and therefore quite accustomed to anonymity.

Mr. Dorin: Maybe I can say that, while you may have anonymity among many of the people here, I remember you very well from your time in Edmonton when I used to go to the Citadel Theatre, of which you were the... They have a different style of titles in that organization, as

[*Translation*]

Je crains que certains exemples où l'on voudrait faire la balance entre les intrants et les extrants ne tiennent pas vraiment dans certaines situations comptables, ce qui s'appliquerait probablement aussi bien à Radio-Canada qu'aux propriétaire de taverne, tous deux probablement des organismes sans but lucratif dans bien des cas.

Le président: Un propriétaire de taverne ne recherche pas le profit selon vous?

M. Subirina: Je disais simplement qu'en faisant preuve d'imigination vous aurez une comptabilité qui indiquera que la plupart du temps vous n'avez fait aucun profit, mais il faut savoir y faire.

Le président: Dans ce cas, ils devraient pouvoir demander un remboursement d'impôt au gouvernement en présentant une facture tous les 21 jours pour avoir des rentrées d'argent.

Nous n'avons presque plus de temps. Je vous remercie beaucoup de votre exposé; je vous serais très reconnaissant, monsieur Wood, de nous obtenir ces renseignements auprès de votre bureau de Zurich afin que nous puissions l'utiliser dans notre travail.

M. Wood: De combien de temps est-ce que je dispose avant que vous ne fassiez votre rapport?

Le président: Nous sommes tous presés, vous savez ce qu'il en est.

M. Wood: En effet.

Le président: Mais voyez ce que vous pouvez faire.

Nos prochains témoins représentent l'Association des artistes canadiens du cinéma, de la télévision et de la radio, dont le secrétaire-général est Garry Neil.

Monsieur Neil, voudriez-vous présenter vos collègues.

M. Garry Neil (secrétaire-général, Association des artistes canadiens du cinéma, de la télévision et de la radio): Je vais céder la parole à M. Sean Mulcahy, président de l'ACTRA.

M. Sean Mulcahy (président national suppléant, Association des artistes canadiens du cinéma, de la télévision et de la radio): Monsieur le président, au nom de l'Association des artistes canadiens du cinéma, de la télévision et de la radio, je voudrais vous remercier et remercier votre Comité de nous permettre de faire cet exposé.

Je suis vice-président de l'ACTRA, dont je suis actuellement président, président-suppléant, en raison de certaines infamies que nous avons connues l'an dernier.

Le président: Voilà de mauvaises nouvelles.

M. Mulcahy: Je suis non seulement président suppléant, monsieur mais acteur aussi et acteur canadien et donc tout à fait habitué à l'anonymat.

M. Dorin: Bien des gens ici ne vous connaissent peut-être pas mais je me souviens très bien qu'à l'époque, j'allais vous voir à Edmonton au théâtre de la Citadelle dont vous étiez le ... Les titres dans cet organisme sont assez différents, comme vous le savez sans doute, et je ne

[*Texte*]

I am sure you are aware, and so I am not sure what your official title was, but essentially you were the director, I think. I remember you very well and enjoyed your plays.

Mr. Mulcahy: Thank you very much, sir. Do not touch my Celtic sentimentality or I will be going around kissing everybody. But I do appreciate that very much, sir. Thank you.

I would like to present to you, Mr. Chairman, our delegation: Linda Feige, who is here on behalf of the Performers' Guild of ACTRA; our general secretary, whom you know, Garry Neil; and Frank Bushe, who is here on behalf of the Writers' Guild of ACTRA. We would, I suppose, say that we represent some 10,000 professional performers, writers, broadcast journalists, concerned about the goods and services tax.

• 2035

Our concerns are twofold, sir. We are concerned about the effect on the general industry in which we attempt to make our livelihood. I use the term extremely loosely, Mr. Chairman. Also we are concerned about the effect on the individual professional artist. I think we would prefer to concern ourselves with the effect on the individual artist because the delegation which follows, I believe, the Entertainment Tax Action Committee, will discuss the effect on the industry so I would not want for one second to bore you in your arduous task, and I really mean that because this must be quite a task.

Having said that, we will entertain any questions.

The Chairman: We have to put up with Mr. Riis here occasionally.

Mr. Mulcahy: So here we are.

Mr. Sobeski (Cambridge): Because the Entertainment Tax Action Committee will talk about some of the other things, we will ask about the individuals. I want to focus on the type of industry, because in your presentation you talk about a production with a cast of thousands, and it becomes unique.

One of the recommendations that you are making is a movement of the $30,000 threshold to the $50,000 threshold. Of your 10,000 members, and I do not know what percentages are actors and writers, how many of them would currently in their annual income fall below the $30,000 threshold?

Mr. Neil: The overwhelming preponderance would be below the $30,000, certainly in terms of income earned in our jurisdiction. If you combine all the artistic income earned, because the life of an artist is such that you may work a few days in theatre, or a few weeks in theatre, you may work a few days in television or radio, you may then have a teaching job on the side and so forth, it is harder for us to know those precise figures. An interesting figure is available, which is the average income of the artist in

[*Traduction*]

suis pas très sûr du titre officiel que vous aviez, mais je crois que vous étiez metteur en scène. Je me souviens très bien de vous et du plaisir que me procuraient vos pièces.

M. Mulcahy: Merci beaucoup, monsieur. Ne touchez pas ma corde sensible de Celte, sinon j'irais embrasser tout le monde. Mais je vous remercie de votre amabilité, monsieur.

Je voudrais vous présenter notre délégation. Linda Feige qui est ici au nom de l'Association des artistes de l'ACTRA; notre secrétaire-général que vous connaissez, Garry Neil et Frank Bushe qui est ici au nom de l'Association des écrivains de l'ACTRA. Nous pouvons dire que nous représentons quelque 10,000 professionnels, des artistes de la scène, des auteurs et des journalistes de la radio-télévision que préoccupe la taxe sur les produits et services.

Nous avons deux grandes préoccupations, monsieur. Nous craignons l'incidence de cette taxe sur l'industrie dans laquelle nous essayons en général de gagner notre vie. Vous voyez que je reste très vague, monsieur le président. Nous craignons aussi son incidence sur chacun des artistes professionnels. C'est de cette dernière question que nous allons vous parler parce que la délégation qui nous suit, l'*Entertainment Tax Action Committee*, examinera l'incidence de la Loi sur l'industrie, et je ne voudrais nullement vous ennuyer dans votre tâche qui, franchement, me paraît extrêmement ardue.

Cela étant dit, nous sommes disposés à répondre à vos questions.

Le président: Il nous faut supporter M. Riis ici, parfois.

M. Mulcahy: Vous voyez bien!

M. Sobeski (Cambridge): Étant donné que l'*Entertainment Tax Action Committee* va parler de certains des autres aspects, nous allons nous en tenir aux différents intéressés. Je voudrais insister sur la nature de cette industrie dont vous dites dans votre exposé qu'elle compte des milliers de personnes, ce qui est tout à fait unique.

Une de vos recommandations est de faire passer le seuil de 30,000$ à 50,000$. Parmi vos 10,000 membres dont j'ignore combien sont acteurs et combien écrivains, combien ont actuellement un revenu annuel inférieur à 30,000$?

M. Neil: La grande majorité de nos membres gagneraient moins de 30,000$. Si vous combinez tous les revenus que gagne un artiste, parce qu'il peut travailler quelques jours ou quelques semaines au théâtre puis quelques jours à la télévision ou à la radio; il peut enseigner aussi... Il nous est donc plus difficile de connaître ces chiffres de façon précise. Mais il est intéressant de souligner que nous savons quel est le revenu moyen de l'artiste au Canada. Il se situe au plus

[*Text*]

Canada. It is the lowest on the scale that Statistics Canada provides for us, and is just slightly less per annum than pensioners. We are not looking at a community that is in many cases wealthy.

Mr. Sobeski: Therefore, many of the actors and writers have other sources of income to put bread on the table while they hope that their professional career turns out. Is that the way it is for most of them?

Mr. Mulcahy: We will try to share this out so that we all have our part to play.

Mr. Sobeski: Yes.

Mr. Mulcahy: We want all to play our part, Mr. Chairman, in the casual comedy.

Ms Linda Feige (Member, Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists): This is the way it is done in our business. We all have our parts.

What Garry Neil has said is true. Is there such a thing as an average entertainer/artist? I do not know. But the mean figure for a self-employed entertainer or artist comes to $13,382. These are Revenue Canada figures. We are not talking about wealthy people, and this is something that we really wanted to address to you. These people are really the impoverished, and yes, they have to take on other jobs until the big break comes along. It may be that this year they are making $100,000, and next year they will not be making anything at all.

When I found out this number I was a little concerned as to whether I should actually tell you how little we make, because then I thought maybe you would ask: in that case, why do you want the threshold raised? Maybe you would even prefer to lower it in this case. But the problem as we see it is that if you are earning $30,000 a year, you are hardly a rich person. You are making a living. You are trying to make a living, and perhaps you are trying to support a family on $30,000-$40,000. You cannot really afford to hire the kind of technical help that you would need to deal with all the paperwork, the red tape and all these things that we see forthcoming.

• 2040

We suggest maybe you might need $70,000 or $75,000. That might be a better kind of figure for one to be able to afford a lawyer and an accountant and so on. But we are trying to be reasonable people, so we are saying how about raising that threshold to $50,000, so perhaps you would have a chance of being able to hire some outside help.

I think that is pretty well telling you the kind of people we are and the kind of money we make, which is not very much.

Mr. Sobeski: One of the things the chairman talked about with the musicians who were here before you was that of course if you hire a firm and the person is outside the system you do not get back this magical thing called

[*Translation*]

bas de l'échelle que nous donne Statistique Canada et il est légèrement inférieur annuellement à celui des retraités. Nous parlons donc d'un groupe qui dans bien des cas n'est pas riche.

M. Sobeski: Par conséquent, un grand nombre d'acteurs et d'écrivains ont d'autres sources de revenu pour gagner leur vie alors qu'ils espèrent réussir dans leur carrière. Est-ce vrai pour la plupart d'entre eux?

M. Mulcahy: Nous essayons de nous partager le gâteau.

M. Sobeski: Je vois.

M. Mulcahy: Nous voulons tous jouer un rôle dans la comédie, monsieur le président.

Mme Linda Feige (membre, Association des artistes canadiens du cinéma, de la télévision et de la radio): C'est ainsi que les choses se passent chez nous. Nous avons tous un rôle.

Ce qu'a dit Garry Neil est exact. L'entité «artiste de la scène moyen» existe-elle? Je l'ignore. Mais le revenu moyen d'un tel artiste est de 13,382$. Ces chiffres sont ceux de Revenu Canada. Ce ne sont donc pas des gens riches, et c'est justement ce que nous voulons vous dire. Ces artistes sont vraiment de condition modeste et il leur faut trouver d'autres emplois en attendant que leur chance se présente. Une année ils peuvent gagner 100,000$ et rien l'année suivante.

En découvrant ce chiffre, je me suis demandée si je devais vraiment vous dire combien nos revenus sont modestes, car vous vous seriez alors demandés pourquoi nous voulons rehausser le seuil qu'il faudrait peut-être diminuer plûtot. Mais nous pensons qu'en gagnant 30,000$ par an on est loin d'être riche. On essaye de gagner sa vie et celle de sa famille. Avec 30,000$ ou 40,000$, on ne peut pas vraiment se permettre les services d'un spécialiste qui seraient nécessaires compte tenu de toute la paperasserie et des complications administratives que nous prévoyons avec cette nouvelle loi.

Il faudrait peut-être gagner 70,000 ou 75,000 dollars pour pouvoir se payer un avocat et un comptable, par exemple. Mais nous essayons d'être raisonnables et nous proposons donc de hausser le seuil à 50,000 dollars afin d'avoir peut-être la possibilité d'engager quelqu'un de l'extérieur pour nous aider.

Tout cela vous montre bien qui nous sommes et combien nous gagnons, ce qui n'est pas beaucoup.

M. Sobeski: L'une des choses dont a parlé le président avec les musiciens qui étaient ici avant vous c'est que naturellement si vous embauchez un groupe extérieur au système, vous ne récupérez pas ce crédit fantastique de

[*Texte*]

the input tax credit. It is that input tax credit that I think will be a major advantage to Canadian producers, because it will lower their cost.

I guess the concern is that many of the actors will probably have to opt into the system, because if they have an opportunity to hire two well-qualified Canadian actors, generally the production company would quite likely hire those who are in the system as opposed to those out of the system.

I see a couple of you shaking your heads at that, so please fill me in on where I might be wrong with that assessment.

Mr. Neil: There is a cashflow problem. We are dealing with an industry that is cashflow poor. It is operating on the margin in terms of overall activity in an industrial sense in this country.

For the Canadian producer to have to put out the extra money up-front in order to get it back at a later date as the input tax credit, even if only in a cashflow sense they are going to be losing money. . . it is going to cost them financing charges to pay that cost. That is where the competitive advantage comes for the non-Canadian performers in our industry, because they do not have to pay that money up front in the hope of getting it back a couple of months later.

You note in the technical paper itself, on page 71, there is a clear recognition in another field of the potential competitive advantage to a non-Canadian, in this particular case an architect. It says here that to avoid that in those situations in fact the GST will be charged to that foreign architect. So the paper itself recognizes that competitive advantage to the non-Canadian. That competitive advantage will exist for the non-Canadian in our industry—the non-Canadian and the non-resident Canadian. And in both of those cases we are concerned.

Mr. Sobeski: All I want to assure you—and I think Mr. Dorin was trying to make the same point—is that if Americans or non-residents come up to work in Canada, they are not tourists. They will have to pay the GST tax too.

Mr. Neil: With due respect to Mr. Dorin, that is not what the technical paper says. That is what we are recommending: that any artist working on something qualified as a Canadian production ought to have equal treatment, regardless of their residence.

The Chairman: For example, if the artist comes up from the United States, presumably he is going to stay in a hotel or something like that; he is going to be paying GST on his hotel expenses; if he rents a sound system, he is going to pay GST on his sound system; and he cannot write any of that cost off—

Mr. Neil: That is correct.

The Chairman: —whereas the Canadian operator would be able to get those input tax credits back. The question is how that works.

[*Traduction*]

taxe sur intrants. Or, ce crédit va beaucoup avantager les producteurs canadiens parce qu'il va réduire leur coût.

La préoccupation sans doute c'est que beaucoup d'acteurs devront choisir de faire partie du système, car si une compagnie théâtrale a la possibilité d'embaucher deux bons acteurs canadiens, elle choisira probablement ceux qui font partie du système par opposition aux autres.

Pendant que je parle, certains d'entre vous sont en train de hocher la tête et j'aimerais savoir en quoi cette affirmation leur paraît contestable.

M. Neil: Il y a un problème de liquidité. Cette industrie n'en a pas suffisamment. Dans l'ensemble, sa marge de profit est extrêmement limitée.

Le producteur canadien aura du mal à payer initialement cet argent pour le récupérer ultérieurement comme crédit de taxe sur intrants. . . ne serait-ce qu'au niveau de cette trésorerie, il va perdre de l'argent et il devra payer ce coût. C'est là que les artistes de la scène non-canadiens sont avantagés dans notre industrie parce que dans leur cas les producteurs n'auront pas à payer cet argent initialement dans l'espoir de le récupérer deux mois plus tard.

Dans le document technique, à la page 73, il est bien reconnu que dans un autre domaine un non-Canadien et dans ce cas un architecte, peut être avantagé par rapport à un Canadien. Il est indiqué que pour éviter cela, dans ces conditions la TPS sera payée quand un architecte étranger a été engagé. Le document reconnaît donc que les non-Canadiens sont avantagés. Cet avantage concurrentiel existera aussi pour les non-Canadiens dans notre industrie, les non-Canadiens et les non-résidents canadiens, ce qui nous préoccupe dans les deux cas.

M. Sobeski: Je peux vous assurer—et c'est ce que voulait faire aussi M. Dorin—que si des Américains ou des non-résidents viennent travailler au Canada, ce ne sont pas des touristes. Ils devront aussi payer la TPS.

M. Neil: Je voudrais signaler respectueusement à monsieur Dorin que ce n'est pas ce qu'indique le document technique et c'est justement ce que nous recommandons: que tous les artistes travaillant à une production qualifiée «canadienne» soient traités sur un pied d'égalité, quelle que soit leur résidence.

Le président: Par exemple, si l'artiste vient des États-Unis, il va sans doute résider dans un hôtel, par exemple; il paiera la TPS sur ses frais d'hôtel et sur la chaine stéréo qu'il pourrait louer; il ne pourra pas du tout défalquer ces coûts. . .

M. Neil: C'est exact.

Le président: —tandis qu'un Canadien pourra récupérer le crédit de taxe sur intrants. Il faut donc se demander comment fonctionne le système.

[*Text*]

Mr. Dorin: That is exactly correct. And I should say that while it may not have become clear with the previous witness, I actually am in agreement with you that the problem is a cashflow problem. I do not want to challenge the previous witnesses, because they are no longer here to defend themselves, but they were arguing they were disadvantaged for the full amount, and I was suggesting no, that was not true.

You are correct, and I accept your point, that strictly from a cashflow point of view the 21 days, if we call it that, because Revenue Canada is supposed to pay interest after that. . . there is a 21-day disadvantage, I grant you that. That is true. And you are also right that it is recognized in certain areas, such as architecture, probably because the order of magnitude of the numbers is different, because the architect is probably holding and moving large sums of money, not only his fee. You are correct.

But again, I think the chairman brings up the relevant point. That foreign performer, if he is not in the system, is not going to have any advantage of claiming the input tax credits for any of his costs, which presumably the Canadian would. There has to be some kind of a quid pro quo here, I would think.

• 2045

Mr. Frank Bushe (Member, Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists): Writers get involved in projects at the very outset, where there is no money. In terms of giving a non-resident Canadian an advantage, sitting in Los Angeles he can produce a script and the producer will be able to benefit from not having to pay the 9% at the outset. So I think there will be an emphasis on using non-resident Canadians strictly because of cashflow management. It is going to be easier without the 9% GST in that instance.

Secondly, as we read the technical papers, the liability is on the writer, the opted-in writer, to collect and remit the tax. Again, that strikes at the very major problem we have identified, cashflow.

We do not have a steady income. We get money and then we are out of money for a long while. We live on charity of strangers.

Again, it depends on the various reporting periods. Perhaps a writer only reports annually, perhaps a producer reports monthly. Therefore, I have a tax liability to the government which will be remitted at the end of the year, December. But I am contracted to do a script in January of that same year. I charge the 9% to the producer, fee and 9%, and he immediately claims an input tax credit from Ottawa. He is not doing anything anyway so he will probably get that in a cheque of some form. In the meantime—

[*Translation*]

M. Dorin: C'est tout à fait vrai. Je ne l'avais peut-être pas très bien compris avec le témoin précédent, mais maintenant je pense comme vous que le problème est un problème de trésorerie. Je ne veux pas contester les témoins précédents qui ne sont plus ici pour se défendre, mais ils se disent désavantagés pour la totalité et je leur disais que ce n'était pas vrai.

Vous avez raison et j'accepte votre argument, que si l'on se situe strictement d'un point de vue de trésorerie, les 21 jours—c'est bien cela, car Revenu Canada est censé payer un intérêt après cela—ces 21 jours constituent un désavantage, je vous l'accorde, c'est vrai. Et vous avez aussi raison de dire que l'on reconnait cela dans certains domaines, dans celui de l'architecture notamment, car beaucoup d'argent passe probablement entre les mains des architectes, pas uniquement leurs honoraires. Vous avez donc raison.

Mais encore une fois, je pense que le président soulève une question pertinente. Cet artiste étranger qui ne fait pas partie du système ne va pas pouvoir réclamer les crédits de taxe sur les intrants sur n'importe lequel de ces coûts, contrairement à ce que pourrait faire un Canadien. C'est là qu'il faut trouver un certain équilibre, me semble-t-il.

M. Frank Bushe (membre, Association des artistes canadiens du cinéma, de la télévision et de la radio): Des écrivains participent aux projets au tout début, lorsqu'il n'y a pas d'argent. Quant aux avantages dont bénéficierait un Canadien non-résident, s'il travaillait à Los Angeles, il pourrait rédiger un scénario et le réalisateur n'aurait pas à payer initialement la taxe de 9 p. 100. Je pense donc que l'on insistera pour utiliser des Canadiens non-résidents strictement pour des questions de trésorerie. Dans l'exemple que j'ai donné, les choses vont être plus simples sans la TPS de 9 p. 100.

Deuxièmement, comme l'indiquent les documents techniques, c'est à l'écrivain qui participe au système de prélever et de remettre la taxe. On se retrouve encore une fois devant le très grave problème de trésorerie que nous avons déjà mis en lumière.

Nous n'avons pas de revenu régulier. Il nous arrive de gagner de l'argent puis de rester démunis pendant très longtemps. Nous comptons sur la générosité d'autrui.

Encore une fois, cela dépend des différentes périodes de déclaration. Un écrivain peut faire sa déclaration seulement une fois par an et un producteur peut être mensuellement. Je peux devoir au gouvernement une taxe que je lui remettrai à la fin de l'année, en décembre. J'ai pu obtenir un contrat de scénario pour janvier de la même année. Je facture 9 p. 100 au réalisateur, mes honoraires plus 9 p. 100, et il demande immédiatement à Ottawa un crédit de taxe sur intrants. N'ayant aucune autre activité, il recevra probablement ce crédit sous forme de chèque, par exemple. Entre temps. . .

[*Texte*]

Mr. Sobeski: Is there anything wrong with that?

Mr. Bushe: Well, yes. It benefits the producers, does it not? I have the tax liability.

Mr. Sobeski: But it is helping his cashflow.

Mr. Bushe: It is helping his cashflow, but it does not help mine.

The Chairman: Sure it does. You have the money.

Mr. Bushe: Maybe I get the money. Maybe I will be paid in 30 days or 60 days or 120 days. But in the meantime he will have had the input tax credit because he files every month. He will have that money in his pocket. If I am, let us say, filing quarterly, I will have to pay it out of my pocket. At the same time the producer is delaying payment to me. So the tax liability is on the writer, who can least afford it.

We would like to see the tax burden shifted from the writer to the producer. On page 7 of our brief we say:

> In the alternative, ACTRA believes it is critical that the producer be responsible for the payment of any GST arising from all contracts

You can read it for yourself. I do not have to go through it all.

We do believe it is very important that the tax liability burden be shifted to those who have the resources and the personnel to pay it.

Mr. Sobeski: In other words, your main concern is more an administrative Revenue Canada issue than maybe the imposition of the GST on your industry. Obviously, the concern is the administration costs.

Mr. Neil: No. What we are saying is that our concern exists at several different levels. We do have a macro concern. What is going to be the impact on the industry? We believe it is going to be negative. Having said that, we also obviously have specific concerns within an assumption that the system will be in place. That is what we are primarily discussing here, but we do share the concerns of our producer colleagues, who will be before you to tell you what the impact is going to be overall.

Mr. Sobeski: So the producers are coming in after you, and they will tell us that—

Mr. Neil: In fact, we are part of the Entertainment Tax Action Committee, which is making the next presentation.

Mr. Sobeski: The producers will be happy to assume all this administrative burden.

Mr. Neil: In fact, the brief does say that perhaps we should be shifting the liability to that point. For

[*Traduction*]

M. Sobeski: Y voyez-vous quelque chose de répréhensible?

M. Bushe: Oui, en effet. Le système avantage les producteurs, n'est-ce-pas. Pour ma part je dois payer la taxe au gouvernement.

M. Sobeski: Mais cela renfloue sa trésorerie.

M. Bushe: Oui, la sienne mais pas la mienne.

Le président: Pas du tout, vous avez l'argent.

M. Bushe: Peut-être. Je serai payé peut-être dans les 30, 60 ou 120 jours. Mais entre temps, il aura obtenu son crédit de taxe sur intrants parce qu'il fait sa déclaration mensuellement. Cet argent se trouvera dans la poche. Disons que je fais ma déclaration chaque trimestre, il faudra que je paye de ma poche. En même temps le producteur attend pour me payer. Le fardeau de la taxe repose donc sur l'écrivain qui peut le moins se la permettre.

Nous aimerions que le fardeau de la taxe passe de l'écrivain au réalisateur. À la page 7 de notre mémoire, nous disons ceci:

> Autrement, l'ACTRA estime crucial que le producteur soit tenu de payer la TPS découlant de tout contrat.

Vous pouvez lire la suite vous-même, je n'ai pas besoin de vous citer tout le paragraphe.

Il me paraît essentiel de faire passer le fardeau de la taxe à ceux qui disposent des ressources et du personnel nécessaires pour la payer.

M. Sobeski: Autrement dit, votre principale préoccupation concerne davantage les formalités administratives de Revenu Canada que l'imposition de la TPS à votre industrie. De toute évidence, vous vous inquiétez des coûts administratifs.

M. Neil: Non. Nous disons que nos préoccupations se situent à plusieurs niveaux différents. Notre préoccupation essentielle est la suivante: quelle va être l'incidence de la taxe sur l'industrie? Nous pensons qu'elle sera négative. Cela étant dit, nous avons aussi des préoccupations précises au cas où nous prenons pour hypothèse que le système va s'appliquer. C'est essentiellement ce dont nous discutons ici, mais nous partageons les préoccupations de nos collègues les réalisateurs qui comparaîtront devant vous pour vous dire quelle va être en général l'incidence de cette taxe.

M. Sobeski: Les réalisateurs vont donc venir après vous et ils nous diront que. . .

M. Neil: En fait, nous faisons partie du *Entertainment Tax Action Committee* qui va vous présenter le prochain exposé.

M. Sobeski: Les producteurs seront heureux d'assumer la totalité de ce fardeau administratif.

M. Neil: En fait, nous disons dans ce mémoire qu'il faudrait peut-être supprimer cette obligation à ce niveau.

[*Text*]

performers, there is no invoice which generates the payment. You are dealing with a substantial number of people who have contracts which would provide for a daily fee, an hourly rate, an overtime rate, and so on. But the records are all at the production company level, which determines what the payment is going to be. It is not a payment generated by an invoice onto which you can easily add 9%. I think you will find that the producers may not be opposed to assuming the burden, adding the 9% to everyone, which becomes input tax credit for them. Then the individual artist can either register for the system or has to register, depending on the threshold level, and is also eligible to get the rebate of his input credits.

• 2050

Mr. Sobeski: In conclusion I want to say it is unique; your industry obviously is different. In your brief you have clearly outlined your concerns, your industry, and I thank you for a well- written brief; maybe you could congratulate your writer for putting it together.

Mr. Pickard (Essex—Kent): In my mind the end question is how does it affect Canadian culture?

We are talking about an industry that has been verbally supported very strongly by the government, has been financially supported from time to time, and in many respects is now under assault through the GST—an assault brought forth both by the producers and the people who work within the industry.

It is being brought forward in the area of jobs—I guess a number one human interest area for you. You feel there are very, very different situations, and I agree with you. I agree that if a group of people come to Canada, work in a small production, or work in a bar... That does not exactly hit yours, but it is the entertainment industry itself and it is very related to it. The end result is some people are subject to having that work taxed and some people have ways to get around the tax. If we talk about the end rate, in many many cases it is not a lot of input costs more than it is the wages of many of the actors, the writers, and the other people in the group.

I wonder if you would comment on that and see what direction it generally seems to be moving in the cultural scene in Canada. I think that is our major concern here, not specific little arguments but what is happening culturally across the broad scale.

Mr. Neil: I do not want to downplay our concerns about the overall impact on the industry, because we do share concerns of the producers. We see this as another impediment. This is another straw on the camel's back for an industry that has already been hard hit, particularly the private production sector.

In the first round of tax reform, a capital cost allowance provision that encourages private investment in

[*Translation*]

Pour ce qui est des artistes, la facture ne donne pas lieu à un paiement. Nous parlons d'un très grand nombre de personnes dont le contrat pourrait indiquer des honoraires par jour, heure, temps supplémentaire et ainsi de suite. Mais tous les papiers sont entre les mains de la Société de production qui détermine ce que seront les paiements. Ils ne découlent pas d'une facture où il est facile d'ajouter 9 p. 100. Vous constaterez sans doute que les réalisateurs peuvent ne pas être opposés à supporter ce fardeau, à ajouter 9 p. 100 à tout le monde, ce qui devient pour eux un crédit de taxe sur intrants. Ensuite, les artistes peuvent soit s'inscrire au système ou devoir le faire, selon leur seuil, pour être aussi admissibles aux ristournes sur leur crédit sur intrants.

M. Sobeski: En conclusion, je dirais que votre cas est unique; de toute évidence votre industrie est différente. Dans votre mémoire vous décrivez clairement vos craintes, votre industrie, et je vous remercie pour sa limpidité, vous devriez féliciter votre rédacteur.

M. Pickard (Essex—Kent): La question ultime qu'il faut se poser selon moi, c'est quel sera l'impact de cette taxe sur la culture canadienne.

En l'occurence, il s'agit d'une industrie toujours fortement appuyée, verbalement, par le gouvernement, financièrement à l'occasion, qui à plusieurs degrés subit de par la faute de la TPS des attaques menées entre autres par les producteurs et ceux qui travaillent dans cette industrie.

Les emplois sont victimes de ces attaques et je suppose que cet élément vous intéresse au premier rang. Vous estimez qu'il n'y a aucune comparaison entre certaines situations et je suis d'accord avec vous. Je vous accorde que si un groupe de personnes vient au Canada, travaille pour une petite production, ou travaille dans un bar... Cela ne vous touche pas directement, mais comme il s'agit de l'industrie du spectacle cela vous touche quand même indirectement. En fin de compte certains voient leur travail taxé alors que d'autres arrivent à éviter qu'il le soit. En terme de taux, dans de nombreux cas ce ne sont pas tant les coûts d'intrants qui comptent que les cachets des acteurs, des écrivains et des autres personnes du groupe.

Pourriez-vous nous donner une idée de l'impact général sur la scène culturelle au Canada. Ce qui nous intéresse avant tout c'est le général et non pas tellement le particulier sur le plan culturel.

M. Neil: Je ne puis minimiser nos craintes globales pour l'industrie car nous partageons les craintes des producteurs. C'est un problème supplémentaire. C'est un autre coup porté à une industrie qui est déjà durement touchée, surtout le secteur de la production privée.

Pendant la première phase de réforme fiscale, une mesure de déduction pour amortissement qui

[*Texte*]

private production was eliminated; that has had a huge negative impact on our industry.

Add to that things such as cutbacks in the CBC's budget which mean that their licence fees paid in turn to private producers are also restricted. When you add to that problems at Télefilm, other problems which exist, you are adding yet another impediment, another straw on the camel's back. Is this the one that is going to break the camel's back? Who knows. Maybe not. Maybe the camel can stand a few more straws. We do not know. But it is yet another impediment. That is what really concerns us.

Then who is the consumer in our film and television business? For the cinema goer or the theatre goer, there is clearly going to be a 9% additional charge. Maybe, just maybe, that person is going to say that instead of spending that additional 9%, he is going to stay home tonight and watch "free" TV, which is not free but is perceived to be. Maybe he will go to another form of entertainment. Maybe he will take a walk in the park instead of going to the theatre. That is a concern.

Then there is the concern on the broadcasting side. Who is the consumer on the broadcasting side? Who is going to foot the additional bill on that side? The advertising industry. The advertising industry already is rapidly moving away from television and radio advertising and it is going to be another impediment there.

I will give you another option for the advertiser, which is not subject to the GST. We will give people 25¢-off coupons or 50¢-off coupons instead. You cannot tax that. And it becomes cheaper for us to do that form of advertising than the very expensive form of television advertising that is going to be even more expensive.

The advertising departments will not get 9% more on their budgets next year. Proctor and Gamble will not add 9% to the advertising department's budget, the input credits will be looked after by the accounting department, the advertising department will have the same budget next year, so in essence it is going to be shrunk. We are concerned there may not be consumers out there prepared to pay the additional cost, so it is going to be another burden on our industry. There is no question.

• 2055

Mr. Pickard: I am going to summarize some of that in saying that the Canadian content, Canadian culture, of many programs we might see and have developed here in Canada may be at risk because it can be more cheaply produced south of the border or brought in without that end rate tax, particularly in television, radio, and entities of that nature. So the Canadian actor, the Canadian writer stands in jeopardy in this particular situation.

One further area I want to look at is the advantage of the American coming into Canada and doing a

[*Traduction*]

encourageait les investissements privés dans la production privée a été supprimée; l'impact, négatif, a été énorme sur notre industrie.

Il faut ajouter à cela les coupures, par exemple, dans le budget de Radio-Canada qui ont limité les possibilités contractuelles avec les producteurs privés. Si on ajoute à cela les problèmes de téléphiles, les autres problèmes qui existent déjà, c'est un coup de plus qu'on porte à l'industrie. Est-ce que ce coup sera mortel? Qui sait? Peut-être pas. Notre industrie est peut-être plus résistante qu'on ne le croit. Nous ne savons pas. C'est quand même un coup de plus et cela nous inquiète vivement.

Ensuite, qui sont les clients de nos films, de notre télévision? Pour ceux qui vont au cinéma ou au théâtre, il leur faudrait payer 9 p. 100 de plus. Il est possible, simplement possible, que ces gens au lieu de dépenser ces 9 p. 100 de plus décident de rester chez-eux et de regarder cette télévisions qu'ils croient gratuite mais qui ne l'est pas vraiment. Ils opteront peut-être pour une autre forme de délassement. Ils préfèreront peut-être aller faire une promenade dans le parc plutôt que d'aller au théâtre. C'est une crainte.

Ensuite il y a le problème de la radiodiffusion. Qui est le client de la radiodiffusion? Qui paiera le supplément de facture? L'industrie de la publicité? Cette industrie s'éloigne déjà rapidement de la télévision et de la radio comme support et ce n'est pas ça qui va l'encourager.

Il y a une autre option pour l'annonceur qui n'est pas assujettie à la TPS: Donner aux gens des coupons de réduction de 25c. ou de 50c. Ce n'est pas imposable. Pour les annonceurs cette forme de publicité est bien meilleur marché que la publicité à la télévision qui coûte très cher et qui coûtera encore plus cher.

Les départements de publicité n'obtiendront pas une rallonge de 9 p. 100 pour leur budget de l'année prochaine. Proctor et Gamble n'ajoutera pas 9 p. 100 au budget de son département de publicité, les crédits d'intrants seront gérés par les services comptables, le département de publicité aura le même budget l'année prochaine, il sera donc, par essence, réduit. Nous craignons qu'il y ait des clients qui ne soient pas disposés à payer ce coût supplémentaire et il ne fait aucun doute que c'est notre industrie qui en fera les frais.

M. Pickard: Permettez-moi de résumer vos propos en disant que le contenu canadien, la culture canadienne de nombre des programmes que nous pouvons voir et que nous produisons au Canada risquent d'être en danger car ils pourront être produits à bien meilleur marché au sud de la frontière ou importés sans cette taxe tout particulièrement dans le domaine de la télévision, de la radio et des supports de cette nature. La menace est donc grande pour les acteurs canadiens, les écrivains canadiens.

J'aimerais comparer les avantages et les inconvénients pour les Américains entre venir produire ici ou produire

[*Text*]

production here and in the States. I realize that if they register they will be able to get their tax credits back. But let us say you were an American producer and you have choice between using Vancouver or Seattle or another city in the States. There certainly is an advantage in my mind between not having the up-front input costs in the cashflows you are talking about and so produce in another country rather than produce in Canada. The result to Canadian culture again is damaging. Could you comment on that one?

Mr. Neil: That is a real conundrum that we in many ways do not know how to answer. On the one hand we quite agree. We do not want to see an impediment to American production operating here because it provides very valuable work opportunities for performers primarily, and for some writers. The rising value of the Canadian dollar is enough of an impediment to Americans producing here.

On the other hand, you could argue they should be exempt from the system entirely because they are producing a product that is primarily for export. Then you raise the potential problem that maybe they are going to be given a competitive advantage over the Canadian producer trying to mount exactly the same product, trying to sell in exactly the same foreign market, who might be disadvantaged, if only in a cashflow sense, but disadvantaged none the less. So it is a real conundrum.

We recommend that American production on location ought to be exempted entirely from the system so as not to provide that impediment. But we understand the concern on the other side, and it is a real conundrum.

Mr. Pickard: Throw a third scenario into this. Is there a possibility that Canadian producers may go to the U.S. and operate there because of the potential advantages they may have in being in the United States?

Mr. Neil: It is hard to know. It is possible, but we do have some protections there in the various content regulations and so on that exist—Télefilm Canada regulations and various other things. However, it is certainly possible in some of our industries, particularly the commercial production sector, where there already is a considerable amount of production. The summertime Labatt's Blue commercials that you watch on our television screens are actually produced in Florida in the middle of winter. There is a certain amount of that production that goes on. It might encourage more of that production.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): I just want to pick up a little bit on the line of questioning we just had concerning the shifting out, if you will, in Canada of opportunities for ACTRA members, whether it be commercial activities or television or film commercials. For instance, in the province of British Columbia they are encouraging American film companies to come up and produce. I am wondering if from your

[*Translation*]

chez eux. Je sais que s'ils se font enregistrer ils peuvent se faire rembourser leurs crédits d'impôt. Disons que vous êtes producteur, américain, et que vous avez le choix entre Vancouver ou Seattle, ou une autre ville aux États-Unis. Il est certainement avantageux de ne pas avoir à payer immédiatement ces coûts d'intrants et donc de produire dans un autre pays que le Canada. Encore une fois le perdant, c'est la culture canadienne. Qu'en pensez-vous?

M. Neil: Pour nous, c'est une véritable énigme. D'un côté nous sommes tout à fait d'accord. Nous voulons que les Américains puissent venir travailler chez-nous car cela offre des possibilités de travail très valables en particulier à nos artistes et à certains de nos écrivains. La hausse du dollar canadien suffit déjà en elle-même à décourager certains producteurs américains.

D'autre part, les exonérer totalement de ce régime parce qu'ils produisent un produit destiné à une éventuelle exportation pourrait se défendre. Mais cela crée alors un problème potentiel dans la mesure où ce serait peut-être leur accorder un avantage compétitif par rapport au producteur canadien qui essaie de monter exactement le même produit, qui essaie de le vendre sur le même marché étranger et qui serait donc désavantagé, seulement peut-être au niveau du cashflow, mais désavantagé quand même. C'est là qu'il y a un véritable casse-tête.

Notre recommandation est que les producteurs américains en extérieur soient totalement exonérés afin d'éviter ce problème. Cependant, nous comprenons les attitudes de producteurs canadiens et ce n'est pas du tout facile à résoudre.

M. Pickard: Imaginons un troisième scénario. Est-il possible que des producteurs canadiens envisagent d'aller tourner aux États-Unis à cause des avantages potentiels qu'ils pourraient en tirer?

M. Neil: Il est difficile de savoir. C'est possible, mais il y a certaines mesures de protection dans les divers règlements concernant le contenu, etc.—les règlements de Téléfilm et diverses autres choses. Cependant, c'est certainement possible dans certaines de nos industries, tout particulièrement dans le secteur des productions commerciales, où il y a déjà une somme considérable de productions. Les publicités estivales de Labatt's Blue que vous voyez sur vos écrans de télévision sont en fait réalisées en Floride au milieu de l'hiver. Il y a un certain nombre de productions de ce genre. Cela pourrait encourager la multiplication.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): J'aimerais revenir un peu sur cette question de possibilité de travail au Canada pour les membres de l'ACTRA, qu'il s'agisse de publicité, de télévision ou de films. Par exemple, en Colombie-Britannique, on encourage les compagnies américaines à venir tourner. Pourriez-vous nous en dire un peu plus, de votre point de vue, sur l'effet de cette taxe sur les produits et services sur cette industrie

[*Texte*]

perspective you would expand a little bit on the effect of the goods and services tax on that industry to the province of British Columbia, in particular, but Canada as a whole. I think Canada is looked on, perhaps over the last few years, as a target place for more films and more television and more commercials. Could we have an expansion on that?

Mr. Neil: Let me start with just giving you a figure. The single most important agreement we have at the moment—our job is basically the negotiation of collective agreements—is not the CBC, is not the commercial agreement, but the independent production agreement that governs independent film and television production. We once did an estimate that under that agreement, approximately 60% of the earnings of our members was actually generated from U.S.-based production operating in Canada. That is a very significant portion of the work opportunities available to Canadian artists working in our media. That puts it into a certain context for you. I do not know whether any of the others have comments beyond what I said. There would definitely be a negative impact on us.

• 2100

Mr. Whittaker: If I pushed the scenario a little bit, with the increased inflationary factor that is expected as a result of the goods and services tax, the pressure on the interest rate, the pressure on our dollar going up, coupled with the loss of available income to Canadians, what I am seeing is perhaps an even bleaker picture for the future of the film industry and ACTRA, in particular in Canada, than what you have painted here today. Is that a fair statement or have I gone too far?

Mr. Neil: I think that is a fair statement. The aspect of our industry that is based on U.S. production here is already at very real risk, primarily because of the rising value of the Canadian dollar. When you add together the withholding tax problem we had in our industry, the goods and services tax, and various other things—perhaps a rise in interest rates and therefore more difficulty in putting together the local financing—it may very well be that U.S.-based producers are not going to go to Vancouver or Toronto, but will shoot in Georgia or Florida, and may even go back to Hollywood to shoot.

Mr. Whittaker: With what has been happening over the last few years, are more of our people now going to end up in the United States or other places?

Mr. Neil: Absolutely. Performers and writers will go where they can get the work.

Mr. Mulcahy: Mr. Chairman, as I said I am an actor. What you will be deliberating has to do with something very important to our country. It is no accident that the common joke in this country at the moment is that if you

[*Traduction*]

en Colombie-Britannique, en particulier, et au Canada en général. Je crois que depuis quelques années le Canada est de plus en plus considéré comme un bon lieu de tournage pour les films, la télévision et la publicité. Pouvez-vous nous en dire un peu plus?

M. Neil: Permettez-moi de commencer en vous donnant simplement un chiffre. La convention la plus importante que nous ayons en ce moment—votre travail avant tout est de négocier les conventions collectives—n'est pas celle de Radio-Canada, n'est pas la convention commerciale, mais la convention des productions indépendantes qui régit la production indépendante de films et de d'émissions de télévision. Nous avons calculé qu'en vertu de cette convention, environ 60 p. 100 des gains de nos membres venaient en fait de productions américaines réalisées au Canada. C'est un pourcentage très important des possibilités de travail offertes aux artistes canadiens qui travaillent pour nous. Ceci pour vous donner un certain contexte. Je ne sais si un de mes collègues voudrait ajouter quelque chose. L'impact serait définitivement négatif pour nous.

M. Whittaker: Si j'affine un petit peu le scénario et que j'ajoute le facteur inflationniste provoqué par la taxe sur les produits et services, les pressions à la hausse sur les taux d'intérêts, sur le dollar, tout cela couplé aux pertes de revenus pour les canadiens, le tableau que je vois est peut-être encore plus sombre pour l'avenir de l'industrie du film et de l'ACTRA, en particulier au Canada, que celui que vous nous avez dépeint aujourd'hui. Cela vous semble-t-il conforme ou est-ce que j'exagère?

M. Neil: Cela me semble conforme. Le secteur de notre industrie qui se fonde sur la production américaine chez nous est déjà en posture très dangereuse par la faute principalement de l'augmentation de la valeur du dollar canadien. Si vous ajoutez le problème de retenues à la source qui existent déjà dans notre industrie, la taxe sur les produits et services, et diverses autres choses—une augmentation possible des taux d'intérêts et par conséquent des problèmes accrus pour le financement local—il se peut fort bien que les producteurs américains ne viennent plus à Vancouver ou à Toronto mais tournent en Géorgie ou en Floride, voire même retournent tourner à Hollywood.

M. Whittaker: Compte tenu des événements des dernières années, se peut-il que de plus en plus de nos gens finissent par se retrouver aux États-Unis ou ailleurs?

M. Neil: Absolument. Les artistes et les écrivains iront là où il y a du travail.

M. Mulcahy: Monsieur le président, comme je vous l'ai dit je suis acteur. Vos délibérations concernent quelque chose de très important pour notre pays. Il n'est pas fortuit que la plaisanterie qui court actuellement veuille

[*Text*]

want to get an actor's attention you merely yell "waiter". There is every good reason for that.

I would just like to leave you with a couple of thoughts. Quite often actors in our country are not waiting for the big break; they are not waiting for the green card; they are not wishing to emigrate to another country. They want to do their job. You might compare them with politicians who think they can make the world better when they set out. Santillana said that man is the only one who can produce tears, because he is the only one who can see the difference from the way things are and the way they might be.

Actors will go into stage play, sir, and they will work for very small money and pick up what they can in television and radio, because they believe the text that has been written by some other Canadian should be seen by people. So it is not architects, doctors, lawyers we are dealing with here. It is the Canadian artist. Tread carefully.

I thank you, Mr. Chairman, for your indulgence.

Mr. Waddell (Port Moody—Coquitlam): I have just a quick question. Does the tax in your view in any way conflict with the Canadian cultural policy, the policy of this government; that is, to encourage Canadian production, encourage Canadian drama and so on, which is the stated policy?.

Mr. Bushe: Yes, I believe it does conflict because one of the exemptions is for products that are exclusively for export, so there will be, in my opinion, a greater tendency to produce things for the rest of the world market and neglect indigenous production, indigenous themes and stories.

• 2105

The Chairman: Our next witnesses are from the Entertainment Tax Action Committee. The chairman is Mark Prior.

Mr. Mark Prior (Chairman, Entertainment Tax Action Committee): Thank you, Mr. Chairman. With me are Jason Paikowsky, who is the national secretary of the Directors' Guild of Canada; Normand Bacal from Heenan Blaikie, our legal counsel; and Peter Mortimer, the executive vice-president of the Association of Canadian Film and Television Producers. I would like to thank the committee, first of all, for allowing us to present our submission tonight, especially at this late hour.

The Entertainment Tax Action Committee was founded by the Association of Canadian Film Craftspeople, the Association of Canadian Film and Television Producers, our friends at ACTRA from whom you just heard, and the Directors' Guild of Canada, among others, to address the serious problem the goods

[*Translation*]

que pour attirer l'attention d'un acteur il suffit de crier «garçon». Il y a de très bonnes raisons à cela.

J'aimerais simplement vous livrer quelques réflexions. Très souvent, les acteurs de notre pays n'attendent pas leur grande chance; ils n'attendent pas leur carte verte; ils ne souhaitent pas émigrer vers un autre pays. Ils veulent faire leur métier. On pourrait les comparer aux hommes politiques qui pensent au départ pouvoir changer le monde pour le mieux. Santillana a dit que l'homme était le seul être à pouvoir fabriquer des larmes car il est le seul à voir la différence entre ce que sont les choses et ce qu'elles pourraient être.

Les acteurs montent sur la scène, monsieur, et travaillent pour pas grand chose, pour ce qu'on leur offre à la télévision et à la radio parce qu'ils croient que le texte qui a été écrit par un autre Canadien mérite d'être entendu. Il ne s'agit donc pas ici d'architectes, de docteurs ou d'avocats. Il s'agit des artistes canadiens. Soyez prudents.

Je vous remercie, monsieur le président, de votre indulgence.

M. Waddell (Port Moody—Coquitlam): J'ai une toute petite question à poser. Est-ce que cette taxe à votre avis contredit la politique culturelle canadienne, la politique de ce gouvernement à savoir, encourager la production canadienne, encourager les pièces canadiennes etc, c'est-à-dire la politique énoncée?

M. Bushe: Oui, je crois qu'elle la contredit car une des exemptions concerne les produits destinés exclusivement à l'exportation si bien qu'il y aura, à mon avis, une tendance accrue à produire pour le reste du marché mondial et à négliger la production indigène, les thèmes et les histoires indigènes.

Le président: Nous accueillons maintenant les représentants du *Entertainment Tax Action Committee* (le Comité d'action fiscale du monde du spectacle) dont le président est M. Mark Prior.

M. Mark Prior (président, Entertaïnment Tax Action Committee): Je vous remercie, monsieur le président. Permettez-moi de vous présenter ceux qui m'accompagnent aujourd'hui. Il s'agit de M. Jason Paikowsky, secrétaire national de la Guilde canadienne des entreprises de production, M. Norman Bacal, notre conseiller juridique, du cabinet Heenan Blaikie, et M. Peter Mortimer, vice-président exécutif de l'Association des producteurs canadiens de films et de télévision. Je tiens d'abord à remercier le Comité de l'occasion qui nous est donnée de lui présenter nos vues à une heure aussi tardive.

Le *Entertainment Tax Action Committe* a été créé par l'Association des artisans du film canadien, l'Association des producteurs canadiens de films et de télévision, l'ACTRA qui nous précédait, et la Guilde canadienne des entreprises de production dans le but d'évaluer les graves problèmes que posera aux artistes la taxe sur les biens et

[*Texte*]

and services tax presents to the entertainment industry. Through its growing membership, ETAC represents thousands of technicians, producers, performers and suppliers, all working in the film, television and theatrical industries. Our position parallels that of other cultural groups from whom this committee has heard in that the goods and services tax may severely cripple an already marginal industry.

We are not here looking for an exemption—we recognize the folly of the government in providing exemptions for various sectors of the economy—nor are we here to debate the merit of the introduction of the GST. Our mandate today is simply to draw to your attention the unique aspects of this industry that make it more vulnerable than most to the goods and services tax.

Rather than outlining the details of our earlier written submission to this committee, we would like to concentrate on two primary points: first, that the GST will have a more severe impact on cashflow to this industry than to most other industries; and second, that the GST as proposed appears to provide an incentive for Canadian or foreign production companies to either exclude Canadian distributors entirely in arrangements to exploit the production or to confine Canadian distributors to the exploitation of a production solely within Canada.

To address the first problem of cashflow, we would like to point out that the revenue stream for a production may not commence until long after the production has been completed; therefore, the production company will be a net refund claimant in respect of most of its GST inputs during the production process. This situation will give rise to an obligation on the part of the production company to interim finance the cost of GST in respect of inputs from the time payable until receipt of the input tax credit. In addition to negative impact on cashflow, the production company will suffer an absolute loss consisting of the interest on money for at least 21 days and thereafter the difference between the cost of capital and the rate of refund interest. An average production can require up to $3 million in total financing, and few production companies are sufficiently well capitalized to cover any more than their current costs.

Also, the typical production relies mostly on contract labour, as you have just heard. Unlike salaried labour, this is subject to the GST, which thereby significantly increases the cost of GST payable. In theory, the production company could restructure its affairs with persons who provide services through contract labour to that of master-servant; however, why should actors, technical crew and all other individuals whose income from year to year is often unpredictable suffer a loss of tax benefits now enjoyed by virtue of their status as independent contractors?

[*Traduction*]

les services. L'ETAC, dont le nombre de membres augmente continuellement, représente des milliers de techniciens, des entreprises de production, d'artistes et de fournisseurs du cinéma, de la télévision et du théâtre. Nous appuyons la position qui vous a été exprimée par d'autres groupes culturels, à savoir que la taxe sur les biens et les services compromettra gravement la survie d'un secteur déjà marginal.

Nous ne réclamons pas une exonération d'impôt comme celle que le gouvernement a, par pure sottise, accordée à divers secteurs économiques, et nous n'avons pas l'intention de débattre le bien fondé de la TPS. Nous nous contenterons aujourd'hui d'attirer votre attention sur les raisons pour lesquelles la taxe sur les produits et services risque de nuire tout particulièrement au monde du spectacle.

Au lieu de vous exposer les arguments qui figurent dans le mémoire que nous vous avons déjà remis, nous préférerions insister sur les deux points essentiels suivants: premièrement, la TPS causera des difficultés de trésorerie plus graves dans notre secteur que dans la plupart des autres secteurs; et deuxièmement, la TPS proposée semble inciter les entreprises de production canadiennes ou étrangères soit à ne pas confier du tout à des distributeurs canadiens la distribution de leurs oeuvres, soit à ne leur accorder que des droits de distribution sur le marché canadien.

En ce qui touche les difficultés de trésorerie, nous aimerions souligner le fait que dans bien des cas, l'entreprise de production ne commence à percevoir des recettes découlant de la distribution d'une de ses oeuvres que longtemps après que celle-ci ait été produite. Par conséquent, l'entreprise de production n'aura que des crédits de taxe sur intrants à réclamer pendant toute la durée de l'étape de réalisation. Entre temps, l'entreprise de production devra tout de même payer la TPS exigée sur ces mêmes intrants. Outre les difficultés de trésorerie que cela créera à l'entreprise de production, celle-ci perdra pendant au moins 21 jours l'intérêt bancaire que lui aurait rapporté cette somme et, par la suite, la différence entre le coût de l'emprunt qu'elle aura peut-être dû contracter et le taux d'intérêt s'appliquant au remboursement de taxe pour intrants. Comme la production d'une oeuvre exige en moyenne 3 millions de dollars, peu d'entreprises de production sont en mesure de faire face à une augmentation de leurs coûts.

En outre, comme on vient de vous le dire, les entreprises de production ont surtout recours à des entrepreneurs à contrats dont les services, contrairement à ceux des employés salariés, sont assujettis à la TPS. Par conséquent, cela entraîne une augmentation importante des coûts de TPS. En théorie, les entreprises de production pourraient entretenir des relations d'employeurs-employés avec ceux dont ils retiennent les services, mais pourquoi des comédiens, des techniciens et d'autres personnes dont le revenu annuel est très imprévisible se priveraient-ils des déductions fiscales que leur assure actuellement le statut d'indépendants?

[*Text*]

Also, unlike other businesses, we cannot collect GST on any sales until well after the production is finished and all costs have been expended, and therefore cannot avail ourselves of the cashflow advantages available to other businesses who have use of the GST funds they have collected.

As you must know, the most significant hurdle to the creation of product in this industry is finding the necessary capital. I say you must know this because this government and the previous one have accorded the film industry a preferential status in Canadian income tax legislation. In this climate of scarce capital, with many tax incentives already diminished, the ability to locate additional capital may mean the difference between proceeding with the production or not.

In light of our comments, we would recommend that supplies made in connection with a film, television or theatrical production be zero-rated, thereby discharging the production company from the obligation to seek interim financing to fund GST, yet still allowing the government to collect GST at a later stage.

• 2110

Our second area of concentration tonight addresses the Canadian distribution industry. The Canadian domestic market represents only a small portion of the exploitable value of a film. Because films are produced primarily but not exclusively for the export market, production companies may have to charge GST in relation to exploitation revenues. Canadian or foreign film producers will have an incentive to segregate the licence for exploitation in Canada from the licence for exploitation elsewhere, and only deal with foreign distributors in connection with the rest of the world.

Alternatively, the producer of a film in Canada might prefer to disregard the Canadian market altogether in an effort to assure that the supply of a film will be for use exclusively outside Canada.

In either event, the implications for Canadian distributors and broadcasters are not favourable. Canadian broadcasters, starved of Canadian content, will be scrambling to deal with foreign distributors of our productions in an effort to satisfy Canadian content requirements, also reducing the licence fee payable for programs. The Canadian producer with Canadian sensibilities, producing for a Canadian market, may well become a phenomenon of the past.

This is an absurd proposition, especially given that the Canadian government currently supports producers and distributors to the tune of well over $200 million per year.

While we are on the subject of government support, it appears likely that funds supplied by government

[*Translation*]

Par ailleurs, contrairement à d'autres entreprises, les entreprises de production ne peuvent percevoir la TPS sur leurs ventes que longtemps après la fin de l'étape de production. Elles ne peuvent donc pas se servir de leurs fonds de TPS comme peuvent le faire d'autres entreprises.

Comme vous le savez sans doute, le financement constitue l'obstacle principal à la réalisation d'oeuvres cinématographiques. Je présume du moins que vous le savez parce que ce gouvernement et les gouvernements précédents ont accordé des dégrèvements fiscaux aux entreprises cinématographiques. Compte tenu des difficultés de financement que connaît notre secteur, de la réduction de nombreux stimulants fiscaux et du mal que nous connaissons à attirer d'autres investisseurs, il se peut fort bien que la TPS sonne le glas de nombreuses oeuvres cinématographiques.

Pour les raisons que nous venons d'exposer, nous recommandons de détaxer les intrants nécessaires à la production d'un film, d'une émission de télévision ou d'une pièce de théâtre, ce qui libérera les entreprises de production de l'obligation d'emprunter pour payer la TPS sur ces intrants tout en permettant au gouvernement de percevoir ces taxes par la suite.

Nous aimerions maintenant vous parler des problèmes du secteur de la distribution. Le marché canadien ne représente qu'une petite partie de la valeur de distribution d'un film. Comme les films sont réalisés principalement, mais non exclusivement, pour le marché d'exportation, les entreprises de production devront percevoir la TPS sur tous les revenus de distribution. Les producteurs canadiens et étrangers seront incités à réserver à des distributeurs étrangers les droits de distribution d'un film à l'étranger, et à ne confier aux distributeurs canadiens que la distribution sur le marché canadien.

Par ailleurs, un producteur de films canadiens pourrait décider de faire en sorte que son film ne soit distribué qu'à l'étranger.

Dans un cas comme dans l'autre, les distributeurs et les télédiffuseurs canadiens subiront un préjudice. Privés d'un contenu canadien et tenus de respecter les exigences législatives touchant la teneur canadienne, les télédiffuseurs canadiens se disputeront les émissions canadiennes distribuées par des distributeurs étrangers, ce qui réduira également les droits de licences payables à l'égard de ces émissions. Le producteur canadien soucieux de produire des oeuvres pour le marché canadien sera un phénomène du passé.

Nous trouvons cette perspective absurde étant donné surtout que le gouvernement canadien accorde actuellement aux producteurs et distributeurs une aide financière de plus de 200 millions de dollars par année.

Puisque nous abordons le sujet de l'aide gouvernementale, j'aimerais faire remarquer que les

[*Texte*]

agencies, such as Télefilm and the Canada Council, may be subject to charging the GST as well. Will this mean that there is 9% less funding available to support this industry?

It has always been extremely risky to produce for our own small market alone, but thanks to government support, many Canadian producers continue to take that chance. The GST may well be the ultimate deterrent to any further activity of this sort. It is obvious that the GST must be modified so as not to prejudice the Canadian distribution, broadcasting and production industries relative to their foreign competitors.

The film, television and theatrical industries play a significant cultural role in defining our Canadian identity and we are actively encouraged in this role by the financial and moral commitment of this government. The industry is already beleaguered by disappearing incentives and increased costs and cannot be expected to flourish in the face of greater impediments. The goods and services tax as proposed will not achieve a single positive result for this industry, and in fact will do us great harm.

We encourage you to carefully review our detailed submission and to help us to overcome these very real problems. Thank you.

The Vice-Chairman: I would like to thank you for, as you have said, a very detailed submission. I think it is fair to say that we will carefully review it.

We have a questioner here, but I would just like to ask you one question first.

You make a recommendation, your first recommendation, that all inputs to film or television productions should be free from GST. But the difficulty with that is it seems to go against the whole grain of the theory of the tax, in that the onus of the GST has been placed essentially on the purchaser to either pay the tax and accept the payment of the tax which is collected from the vendor, or to seek a refund through the mechanism available.

If we were to then accept your position or your suggestion that all inputs would be free from GST, presumably there would be a lot of vendors or sellers of goods and services who would then have to somehow figure out who they are selling to. If we think about it. . . for example, you might be renting for the purposes of film or television staging or lighting from some company that might also provide those same goods and services to conventions and other organizations that were not free of GST. You might be renting automobiles or pickup trucks from a car rental agency that under the proposed system does not have to worry about who they are selling to; they just charge everybody the tax and if you are eligible for exemption you claim it back. Under what you are

[*Traduction*]

subventions accordées par des organismes gouvernementaux comme Téléfilm et le Conseil des arts, seront elles aussi assujetties à la TPS. Faut-il en déduire qu'on réduira de 9 p. 100 l'aide accordée à l'industrie cinématographique?

Les producteurs canadiens prennent depuis longtemps de grandes chances en destinant leurs oeuvres au petit marché canadien, mais beaucoup d'entre eux continuent de le faire grâce à l'aide qu'ils reçoivent du gouvernement. Or, la TPS viendra peut-être les en décourager. De toute évidence, il est nécessaire de modifier la TPS pour empêcher qu'elle ne vienne favoriser la concurrence étrangère dans le secteur de la télédiffusion et de la production.

Notre cinéma, notre télévision et notre théâtre nous renvoient l'image de notre propre identité culturelle, ce que le gouvernement, par son appui financier et moral, encourage. Le secteur du spectacle est déjà menacé par la diminution des stimulants à la création et par l'augmentation des frais de production. On ne peut pas s'attendre à ce qu'il s'épanouisse si l'on augmente les obstacles sur son parcours. La taxe sur les produits et services n'aura aucune conséquence positive pour ce secteur, et risque plutôt de lui nuire grandement.

Nous vous incitons à étudier soigneusement notre mémoire, et nous vous demandons de nous aider à surmonter les difficultés bien réelles que nous venons de vous exposer. Je vous remercie.

Le vice-président: J'aimerais vous remercier d'un mémoire très approfondi. Nous l'étudierons certainement très soigneusement.

J'aimerais ouvrir la période des questions en vous posant moi-même la première question.

Votre première recommandation c'est d'exonérer de la TPS tous les intrants nécessaires à la production des films et des émissions de télévision. Or, cela s'oppose au principe même de la taxe, à savoir que c'est à l'acheteur de payer cette taxe. Celui-ci pourra ensuite réclamer le remboursement de la taxe que le vendeur sera chargé de percevoir.

Voyons les problèmes pratiques qui découleraient de l'adoption de votre recommandation. Beaucoup de vendeurs de biens et de services seraient contraints de déterminer ceux d'entre leurs clients qui sont assujettis à la TPS, et ceux qui ne le sont pas. Prenons un exemple. Si votre recommandation était adoptée, une entreprise louant une scène ou du matériel d'éclairage aurait des clients comme vous qui ne sont pas assujettis à la TPS, et d'autres clients, comme des congressistes, qui le seraient. Les entreprises qui louent des voitures ou des camions se trouveraient dans la même situation. En vertu du régime proposé, ces entreprises percevraient la même taxe de tous les clients. Or, vous proposez de procéder tout autrement.

[*Text*]

suggesting they would be forced to somehow try to figure out who their customer is in every single sale.

I wonder if you are serious about what you are saying, or if you have thought about that.

Mr. Prior: Sir, we are absolutely serious about what we are saying. There may have to be some sort of registration system for the producer, similar to the provincial sales tax method right now. You have a registration process with a number and people do not necessarily charge you provincial sales tax if you are registered in that system.

Mr. Normand Bacal (Legal Counsel, Entertainment Tax Action Committee): If I may add, the system currently envisages—at least the way we read it—that a certain minimum amount of information be provided when a good or service is supplied. It seems to me that perhaps accommodation could be made for a special registration number or registration letter that would make it absolutely clear to the person who was providing the supply or the service that it is targeted to some production company. So we are not entirely convinced that it would be all that difficult to build into the system.

• 2115

Mrs. Marleau (Sudbury): Recently in Winnipeg the Minister of Communications, when asked about the effects of the goods and services tax on your industry, was reported as saying that there would be losers and there would be winners. I have been sitting here tonight and I have not heard of one single winner. Do you know of any?

Mr. Prior: I am afraid not.

Mrs. Marleau: Well, it surprises me then: I am hearing you and you are coming forward and just asking the government to modify. Why are you just asking them to modify? It appears to me as if you are going to lose, lose, and lose some more.

Mr. Prior: If we accept a reality that the GST may come, then we have to be realistic about what we can do within that system.

As I said before, we acknowledge that we cannot ask for an exemption. If every industry asked for an exemption, where would we be?

Being completely realistic in those terms, then why should we do it now? What we are asking for is some sort of an administrative relief, some methodology in helping us to comply with this system that will not tax us, that will not impose further hardships on the industry.

Mr. Bacal: There may be some businesses that will be "winners" under the system. In those types of situations we are looking at conventional businesses who manage their receivables very well and who have a steady flow of receivables that exceed their expenses.

We are looking at an industry, however, where that is clearly not the case, where in fact production involves production of large, significant assets, where cashflow is

[*Translation*]

Êtes-vous bien sérieux, et avez-vous bien réfléchi à tous les aspects de la question.

M. Prior: Monsieur, nous sommes tout à fait sérieux. Il faudrait peut-être songer à une procédure d'enregistrement comme cela existe pour la perception de la taxe de vente provinciale. Actuellement, ceux à qui on a attribué un certain numéro n'ont pas à payer de taxe de vente provinciale.

M. Normand Bacal (conseiller juridique, Entertainment Tax Action Committee): Permettez-moi d'ajouter que nous nous attendons à ce qu'un minimum d'information soit fourni au moment de l'application de la taxe sur les produits et services. À mon sens, il serait peut-être possible d'attribuer un numéro ou une lettre d'enregistrement aux entreprises de production pour que leurs fournisseurs sachent clairement qu'elles ne sont pas assujetties à la TPS. Nous estimons que cela devrait être assez facile à faire.

Mme Marleau (Sudbury): À une question qui lui était récemment posée à Winnipeg au sujet des répercussions de la TPS sur votre secteur, le ministre des Communications a répondu qu'il y aurait des gagnants et des perdants. Personne n'a parlé ce soir des gagnants. À votre avis, y en a-t-il?

M. Prior: J'ai bien peur que non.

Mme Marleau: Dans ce cas, je suis surprise de ne vous entendre réclamer qu'une modification de la taxe qu'on nous propose. J'ai l'impression qu'elle ne peut que vous nuire à tous les égards.

M. Prior: Comme il semble que la TPS va nous être imposée de toute façon, il faut bien se montrer réaliste.

Comme je l'ai déjà dit, nous admettons que nous ne pouvons pas réclamer d'être exonorés de cette taxe. Que se passerait-il si tout le monde le réclamait?

Cela étant dit, il ne nous reste qu'à demander qu'on nous aide à nous conformer aux exigences du régime pourvu que des mesures soient prises pour que celui-ci ne compromette pas notre survie.

M. Bacal: Il se peut que certaines entreprises puissent profiter du nouveau régime. Il s'agira d'entreprises classiques qui gèrent très bien leurs comptes débiteurs, et dont les créances dépassent les dépenses.

Ce ne sera pas le cas dans notre secteur puisque la production d'une oeuvre est très coûteuse, que les recettes qui en découlent ne sont perçues que beaucoup plus tard,

[*Texte*]

generated long into the future—and, I might add, an industry in which production financing is difficult to obtain. Lenders are difficult to locate simply because the object that is being secured is something that is really intangible.

Mrs. Marleau: I believe it was the group before you who came forward and were concerned about the outside people, who come in and produce in Canada now, already being driven away by the high value of our dollar and that this would perhaps see the end of them coming into our country and already many of your people are employed by these outside firms.

Something else occurred to me. It is also possible that the Canadian producers could produce something in Canada and not release it here at all and then ship it all out and be tax exempt. Is that another scenario where our own Canadian productions would not be shown here so that they could be tax exempt?

Mr. Bacal: We have a great concern about the exemption that is provided for intellectual property that is produced exclusively for export and how that would tie in with a film or television production that will be produced and will be partially exploited in Canada, because many of those products are intended for the domestic market as well as for the foreign market. We will be in a situation where not only do we have to worry about whether we should be exploiting in Canada and tainting, effectively, the entire project—this is one of the subjects that seems to be a bit open in terms of the drafting of the technical paper, and we are not sure how the legislation is going to read—but clearly, there, there is, and probably will be, some incentive at least to give some serious consideration to exploiting entirely outside of Canada or perhaps even going directly for a distribution route outside of Canada and then coming back in through the door to Canada, which is a bit ironic if you are looking at Canadian domestic production.

Mrs. Marleau: Many of us realize that there are some Canadian-content rules, especially with regard to, I believe, television and radio; but it worries me that this tax may produce more quantity than quality. That is, the Canadian-content rules mean that they have to play a certain amount or use up a certain amount of Canadian television, film, or production, but perhaps very little money would be spent on the production because of the goods and services tax, just to fill in the time, and the actual quality would be made to be exported.

Mr. Prior: That is a possibility.

• 2120

Mr. Bacal: I think we are looking at a system that already functions under a severe amount of strain. I think we have to give credit to the Canadian production community. It is a community of survivors. They have survived tax changes which occur almost annually, which affect both financing, production, and levels of Canadian content, and they have survived quite well in situations

[*Traduction*]

et que le financement est difficile à obtenir. Les entreprises de production ont en effet du mal à emprunter parce que ce qu'elles offrent en gage est intangible.

Mme Marleau: Si je ne m'abuse, le groupe qui vous a précédé a dit craindre que les entreprises de production étrangères, déjà effrayées par notre dollar élevé, cessent de venir travailler au Canada, ce qui risque d'augmenter le chômage parmi les artistes.

Je songe à un autre problème. Il se peut que des producteurs canadiens produisent une oeuvre au Canada, ne la distribuent pas ici, mais le fassent exclusivement à l'étranger pour éviter de payer la TPS. Faut-il craindre que cela se produise?

M. Bacal: Nous nous préoccupons beaucoup de la question de l'exemption prévue à l'égard de la propriété intellectuelle destinée exclusivement à l'exportation. Nous nous demandons ce que cela signifiera pour les films ou les émissions de télévision produits au Canada, mais dont la distribution se fera aussi sur les marchés étrangers. Il y a risque effectivement que les entreprises de production, par crainte de compromettre leurs projets, n'en permettent la distribution qu'à l'étranger, ce qui n'excluerait pas que l'oeuvre produite revienne un jour au Canada par un chemin détourné. Ce serait vraiment paradoxal, compte tenu des difficultés que connaissent déjà les producteurs canadiens. Le document technique n'est cependant pas très clair là-dessus, et nous nous demandons ce que la loi contiendra à ce sujet.

Mme Marleau: Beaucoup d'entre nous sommes conscients de l'existence de règles sur la teneur canadienne qui s'appliquent particulièrement à la télévision et à la radio. Je crains que cette taxe ne favorise la quantité au détriment de la qualité. Je crains plus précisément que l'adoption de la TPS favorise la production d'oeuvres destinées à l'exportation au détriment de la production canadienne de qualité. Sous prétexte de respecter la loi, on pourrait se contenter de nous servir du réchauffé ou de diffuser n'importe quoi.

M. Prior: Le risque existe.

M. Bacal: C'est un système qui est déjà considérablement surchargé. Il ne faut oublier non plus les qualités considérables du secteur canadien de la production qui réussit toujours à se tirer d'une mauvaise passe. C'est un secteur qui a survécu à des changements fiscaux qui se produisent presque chaque année et qui ont une incidence sur le financement, sur la production et sur

[*Text*]

which could be considered to be hardship situations in certain circumstances.

Mrs. Marleau: At any time did the Department of Finance approach any one of your member associations to get some input into the drafting of the technical paper?

Mr. Bacal: Not to our knowledge, although we have had some discussions with some officials in the Department of Finance concerning some of our technical concerns about the drafting of the technical paper and how the concepts will eventually find their way into the legislation. We have not had any responses yet from the department as to how they are planning to treat the various issues.

Mr. Waddell: You should not be apologetic about asking for exemptions and so on. The entertainment and film industry is, in my view, crucially important to have an independent Canada. The government is going to bring down a new broadcasting act in the House tomorrow. It will shortly be bringing down a film bill. In the film bill they are trying to deal with the fact that 97% of our distribution is done by foreigners, mainly Americans, so Canada has about 3% of the distribution of films in this country. And in the broadcasting act they are trying to talk about 95% Canadian content in drama production.

It seems to me this is an absolute conflict with what we are doing, on the other hand, with the taxation here in the goods and services tax.

On page 10 you say:

> no producer will want to deal directly with a Canadian distributor in connection with the exploitation and distribution of a production in North America or worldwide.

You go on to say:

> Canadian broadcasters, starved of Canadian content, will be scrambling to deal with foreign distributors of Canadian made productions, in an effort to satisfy Canadian content requirements.

Could you explain that to me a little more?

Mr. Bacal: There are a couple of concepts at work here. The first gets back to the concept of what the exemption is for intangible property produced exclusively for export. There is clearly an interpretation, looking at it, and on its ordinary interpretation one might conclude that if you produce a film and it is to be exploited in part in Canada on the domestic market—

Mr. Waddell: Exploited, explain?

[*Translation*]

le contenu canadien. Bref, un secteur qui s'est très bien débrouillé dans des situations qu'on pourrait considérer comme extrêmes dans certaines circonstances.

Mme Marleau: Est-ce que le ministère des Finances a contacté l'une ou l'autre de vos associations membres pour leur demander de participer à la rédaction du document technique?

M. Bacal: Pas que je sache, mais nous avons tout de même eu des discussions avec des gens du ministère des Finances, nous leur avons expliqué que la rédaction du document technique posait des problèmes d'ordre technique et que les principes énoncés à ce niveau-là finiraient par reparaître dans la législation. Le ministère ne nous a pas encore dit comment il avait l'intention d'aborder les différents problèmes que nous avons soulevés.

M. Waddell: Vous ne devriez pas vous excuser de demander des exemptions. À mon sens, l'industrie cinématographique et le secteur du spectacle sont des éléments cruciaux dans un Canada indépendant. Le gouvernement va déposer demain à la Chambre une nouvelle loi sur la radiodiffusion. Une loi sur le secteur cinématographique est également en préparation. Avec cette loi, on essaie de compenser le fait que 97 p. 100 de la distribution sont aux mains d'étrangers, principalement des Américains, ce qui laisse 3 p. 100 aux Canadiens dans leur propre pays. Quant à la loi sur la radiodiffusion, elle essaie d'imposer un contenu canadien de 95 p. 100 dans les productions dramatiques.

Tout cela me semble aller à l'encontre de ce que nous essayons de faire ici avec la taxe sur les produits et services.

À la page 10, vous dites:

> aucun producteur n'acceptera de négocier directement avec un distributeur canadien l'exploitation et la distribution d'une production en Amérique du Nord ou dans le reste du monde.

Vous dites ensuite:

> Les radiodiffuseurs canadiens, confrontés à la pénurie de contenu canadien, feront tout pour traiter avec les distributeurs étrangers de productions canadiennes, pour tenter de respecter les exigences en matière de contenu canadien.

Pouvez-vous développer?

M. Bacal: Deux principes sont en cause. Le premier nous ramène à la raison d'être de l'exemption qui porte sur des biens intangibles produits exclusivement pour l'exportation. De toute évidence, c'est une interprétation et, à première vue, on pourrait conclure qu'un film qui doit être exploité en partie au Canada sur le marché national. . .

M. Waddell: Expliquez exploité?

[*Texte*]

Mr. Bacal: Exploited. Subject to, for example, a broadcast licence. So you produce a television show or a film that will be exploited on television and you—

Mr. Waddell: Exploited means—

Mr. Bacal: Sorry, broadcast.

Mr. Waddell: Broadcast. Let us speak English here, okay.

Mr. Peter Mortimer (Member, Entertainment Tax Action Committee): That is the conventional term.

Mr. Waddell: Yes.

Mr. Bacal: You are producing a show which will be broadcast on Canadian television. The fact that it will be broadcast on Canadian television means that your film or television show is no longer produced exclusively for export. Therefore, reading the paper as it is drafted, all your foreign licences may then be subject to the goods and services tax, even when you are licensing out to foreign distributors.

If that in fact is the correct interpretation, one way that you could look to circumvent that consequence is to license your product directly offshore and then, to the extent that the Canadian broadcaster needs to access the television show or the film, the Canadian broadcaster has to go looking to foreign distributors rather than to Canadian distributors to get his product. That is a bit of an anomaly, if you ask me.

Mr. Waddell: It is also in dead contrast to the film bill and the broadcasting act.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): I wanted to ask you about this question of cashflow, because I think you may have overestimated the impact of it. Is it the case, and I think you probably agree that it is, that right now film producers in Canada do pay a manufacturers' sales tax on films, cameras, vehicles, fuel—I mean up to 19% in some cases of these taxes—and construction materials? Those taxes will be replaced by the 9% GST, so in fact you will not be paying a number of those taxes that you are paying now. One would presume, then, that would lessen the cashflow impact of those purchases. Is that right?

• 2125

Mr. Prior: I am glad you brought that up, because it is easy to perceive that this would be the situation.

Mr. Richardson: Is it not the case that you would pay, say, 13.5% now on the purchase of a vehicle or construction materials and that you will pay 9% with the new tax?

Mr. Prior: When we are talking about the typical production company right now, typically less than 5% of a budget is subject to FST right now—that really is not a very large amount—whereas under the new regime probably over 75% of the budget will be subject to the

[*Traduction*]

M. Bacal: Exploité. Sous réserve, par exemple, d'une licence de radiodiffusion. Ainsi, si vous produisez un spectacle de télévision ou un film qui doit être exploité par la télévision et si. . .

M. Waddell: Exploité signifie. . .

M. Bacal: Excusez-moi, diffusé.

M. Waddell: Diffusé. Essayons de parler anglais.

M. Peter Mortimer (membre du comité Entertainment Tax Action Committee): C'est le terme consacré.

M. Waddell: Oui.

M. Bacal: Supposons que vous produisiez un spectacle que nous diffuserons à la télévision canadienne. Comme il doit être diffusé à la télévision canadienne, votre film ou votre spectacle n'est plus produit exclusivement pour l'exportation. Par conséquent, si je comprends bien ce document, toutes vos licences étrangères risquent d'être assujetties à la taxe sur les produits et services, même lorsque ces licences ont été accordées à des distributeurs étrangers.

Si cette interprétation est exacte, on pourrait y échapper en accordant la licence directement à l'étranger puis, quand un radiodiffuseur canadien a besoin d'un film ou d'un spectacle, il aura tendance à s'adresser à des distributeurs étrangers de préférence à des distributeurs canadiens. Si vous voulez mon avis, ce n'est pas très normal.

M. Waddell: C'est également totalement contraire au projet de loi sur l'industrie cinématographique et à la Loi sur la radiodiffusion.

M. Richardson (Calgary-Sud-Est): Je reviens sur cette question des liquidités car vous avez peut-être surestimé ses répercussions. Vous devez reconnaître avec moi, n'est-ce pas, qu'à l'heure actuelle les producteurs de films canadiens paient la taxe sur les ventes des fabricants sur les films, les caméras, les véhicules, le carburant et les matériaux de construction, et dans certains cas cette taxe peut aller jusqu'à 19 p. 100? Comme cette taxe que vous payez actuellement doit être remplacée par la TPS de 9 p. 100, vous n'aurez plus à la payer, ce qui devrait, j'imagine, libérer un peu vos liquidités?

M. Prior: Je suis content que vous ayez soulevé cette question car on peut facilement s'attendre à ce résultat.

M. Richardson: À l'heure actuelle, vous payez, par exemple, 13.5 p. 100 sur l'achat d'un véhicule ou de matériaux de construction; avec la nouvelle taxe vous n'aurez plus que 9 p. 100 à payer, n'est-ce-pas?

M. Prior: Pour l'instant, moins de 5 p. 100 du budget d'une compagnie de production est assujetti à la TVF, ce qui n'est pas grand chose. Par contre, avec le nouveau régime, plus de 75 p. 100 du budget sera assujetti à la TPS. Une compagnie de production effectue très peu d'achats,

[*Text*]

GST. Very few purchases are made for a production company, and most of them are rentals: camera rental, equipment rental. Very few things are subject to FST right now. There are certain exceptions, such as film stock, but not much of that is subject to FST currently.

Mr. Richardson: But all those things will get input credits back within 21 days.

Mr. Prior: They will not actually get them back within 21 days, but the interest will be paid, I am assuming, after 21 days. But typically that period where they are actually out of pocket—

Mr. Richardson: But you do not get input credits now on any tax you pay.

Mr. Prior: That is true.

Mr. Richardson: So it all does come back to you. Your concern, I take it, then, is the period from when you pay it to when you get it back.

Mr. Prior: Very much so.

Mr. Richardson: One could presume that, if you filed monthly, that would be an average of 36 days. That is what we are talking about here. Your concern is the cashflow for 36 days of 9% on whatever purchases were made in that monthly period.

Mr. Prior: That is the big concern for the production industry itself, yes.

Mr. Richardson: What we are really talking about is the interest on that money in terms of a major production. We are talking about the interest on 9% of what you pay tax on. It is getting to be a pretty small figure here, is it not?

Mr. Prior: I am sure you realize that this is a very difficult climate in which to raise financing for productions right now, and anything that adds to that difficulty is an extreme impediment. What we are doing in this country is giving to the producer with one hand and taking away with the other.

Mr. Richardson: Would it not be less than 1% that we are talking about?

The Vice-Chairman: We took the tax shelters away in phase one now, you see, so we do not have the. . .

Mr. Richardson: Presuming an interest rate of 10%—that is just for easy figuring—on 9%, we are talking about 10% of 9% for 36 days. That is less than 1%.

Mr. Bacal: It is 36 days until—

Mr. Young: You say 10%? Where are you borrowing your money? I want the number of that place right now.

Mr. Richardson: It is a guaranteed return. You know the money is coming back. It is merely a turn-over, a flow-through of a rebate paid and a rebate collect. It is not as if it is not secure money.

[*Translation*]

le plus souvent il s'agit de location: caméras, matériel, etc. Pour l'instant, très peu d'articles sont assujettis à la TPS. Il y a des exceptions, comme la pellicule, mais dans l'ensemble très peu d'articles sont assujettis à la TPS.

M. Richardson: Mais dans tous les cas, il serait possible d'obtenir un crédit sur intrants en moins de trois semaines.

M. Prior: Pas vraiment en moins de trois semaines, mais d'après ce que j'ai compris, au bout de 21 jours, les intérêts commencent à courir. Mais cette période entre le débours et le crédit. . .

M. Richardson: Mais pour l'instant, vous ne touchez aucun crédit sur intrants sur quoi que soit.

M. Prior: C'est exact.

M. Richardson: Et donc, tout finit par revenir. Apparemment, ce qui vous préoccupe, c'est la période qui s'écoule entre le moment où vous déboursez l'argent et le moment où vous le récupérez.

M. Prior: Absolument.

M. Richardson: J'imagine qu'en faisant une demande mensuelle, il faudrait attendre en moyenne 36 jours. Voilà ce qui vous inquiète, c'est 9 p. 100 de vos liquidités qui courent pendant 36 jours, ce qui équivaut aux achats que vous avez fait pendant ce mois-là.

M. Prior: Effectivement, c'est un problème qui préoccupe beaucoup l'industrie.

M. Richardson: En fait, ce sont les intérêts sur cet argent, surtout quand il s'agit d'une grosse production. Autrement dit, les intérêts sur ces 9 p. 100 de taxe que vous payez sur certains articles: si l'on y réfléchit bien, cela doit être minime, n'est-ce-pas?

M. Prior: Il faut vous rendre compte qu'actuellement il n'est pas du tout facile de trouver du financement pour produire des films et tout ce qui risque de compliquer encore les choses constitue un obstacle majeur. Autrement dit, nous donnons aux producteurs d'une main pour leur retirer de l'autre.

M. Richardson: Est-ce qu'en réalité il ne s'agit pas de moins de un p. 100?

Le vice-président: Dans la phase un, nous avons supprimé les abris fiscaux, nous n'avons donc plus. . .

M. Richardson: En supposant que le taux d'intérêt soit de 10 p. 100—cela facilite le calcul—sur 9 p. 100, cela fait 10 p. 100 de 9 p. 100 pendant 36 jours, autrement dit, moins de un p. 100.

M. Bacal: C'est 36 jours jusqu'au moment. . .

M. Young: Vous avez dit 10 p. 100? Où est-ce que vous empruntez? Dites-le moi pour que je puisse y courir.

M. Richardson: Le remboursement est garanti. Vous savez que cet argent va revenir. C'est un simple roulement, une somme qui est perçue, puis remboursée. Cela n'a rien d'aléatoire.

[*Texte*]

Mr. Nystrom: You should have been in Red Deer last night.

Mr. Bacal: I think perhaps we should take this opportunity to stress that, other than probably a handful of fairly strong production houses in this country, most Canadian producers are very small businesses.

Mr. Young: They are not getting too much money at prime.

Mr. Bacal: Aside from the goods and services tax, it is difficult for most producers to finance a project at the present time under the current conditions. All we are advocating at this point is that to add an additional burden on top of the burden that is already there. . . It may sound like a small amount at this point.

Mr. Richardson: Less than 1% does sound small to me, I must admit.

Mr. Bacal: You are also talking about 36 days, assuming you are able to finance the GST refund. A lot of producers have balance sheets that can barely support bank financing as it is. They are not operating the way ordinary businesses operate.

Mr. Richardson: I just did not want to leave the impression that this was an outrageous amount of money. In fact, you are talking about less than 1% for a period of 35 days.

Mr. Nystrom: In terms of elasticity, how price sensitive is your business? I am talking here about theatres, both movie theatres and live theatres, and so on. If the price goes up by 9%, what does that do to audience? Second, what does it do to the underground economy? We have had some comments on that earlier today from previous witnesses.

• 2130

Finally, I did not have a chance to ask ACTRA this question, but they mentioned something about commentators. I know the CBC and others hire commentators. I think of, for example, Jeffrey Simpson, who is hired as a commentator by CBC on Sunday evenings. I think of Gerry Caplan, Hugh Segal, and a number of people like that. What does it do to commentators?

Mr. Prior: In elasticity at the box office we are not very flexible. Studies have shown that a small increase in the box office price will result in an audience drop-off. That is just a fact of life. I think a brief has been presented to this committee by the Motion Picture Exhibitors Association stating precisely that.

Mr. Nystrom: I know I have a 15-year-old, and he and his friends were talking about this just the other day. They make a few bucks by selling newspapers and doing odd jobs here and there, and a 9% increase for 15- or 16-year-old. . .

[*Traduction*]

M. Nystrom: Vous auriez dû être à Red Deer hier soir.

M. Bacal: Peut-être devrais-je en profiter pour souligner qu'à l'exception de quelques rares maisons de production solides, la plupart des producteurs canadiens sont de très petits entrepreneurs.

M. Young: Ils ne trouvent pas souvent de l'argent au taux préférentiel.

M. Bacal: Indépendamment de la taxe sur les produits et services, la plupart des producteurs ont déjà du mal à trouver du financement dans les conditions actuelles. Nous vous expliquons seulement que ce type de fardeau vient forcément s'ajouter à un autre fardeau qui existe déjà. . . même si les sommes en cause peuvent sembler minimes.

M. Richardson: Moins de un p. 100, cela me semble effectivement minime, je dois le reconnaître.

M. Bacal: N'oublions pas qu'il s'agit aussi de 36 jours, à condition qu'on puisse financer le remboursement de la TPS. Beaucoup de producteurs réussissent tout juste à financer leurs emprunts bancaires; ils ne suivent pas les mêmes règles que les entreprises ordinaires.

M. Richardson: J'ai simplement voulu établir qu'il ne s'agissait pas de sommes énormes mais plutôt de moins de 1 p. 100 sur une période de 35 jours.

M. Nystrom: Est-ce que votre secteur est très vulnérable aux prix? Si les prix des théâtres, des cinémas, etc., augmentent de 9 p. 100, que deviennent vos auditoires? Et que devient l'économie souterraine? D'autres témoins nous en ont déjà parlé aujourd'hui.

Enfin, et c'est une question que je n'ai pas eu le temps de poser aux témoins de l'ACTRA, quelle est la situation des commentateurs? Radio-Canada, entre autres, embauche des commentateurs. Je pense, par exemple, à Jeffrey Simpson, qui a été embauché par Radio-Canada pour commenter une émission le lundi soir. Je pense aussi à Gerry Caplan, Hugh Segal et plusieurs autres. Dans quelle mesure seront-ils affectés?

M. Prior: Au box-office, notre secteur n'est pas très élastique. Des études ont démontré qu'une petite augmentation du prix d'admission faisait baisser la fréquentation. C'est inévitable. Je crois que la *Motion Picture Exhibitors Association* vous a d'ailleurs parlé de cela dans son mémoire.

M. Nystrom: J'ai un fils de 15 ans qui en parlait justement avec ses amis l'autre jour. Ils gagnent quelques dollars en vendant des journaux, en effectuant des petits travaux par-ci et par-là et, pour des enfants de 15 ou 16 ans, une augmentation de 9 p. 100. . .

[*Text*]

Mr. Mortimer: If you cast your mind back to any increases you have observed at the box office, they always are in increments of a quarter, without exception. The impact of 9% will certainly step it up by a quarter, or maybe more than a quarter, so the potential impact at the box office could be substantially more than 9%.

Mr. Nystrom: That is very interesting.

What about commentators?

Mr. Bacal: Presumably commentators—and again, I do not personally know what the exact practice is—are hired as independent contractors rather than as employees. Obviously they become subject to the system, unless their income, under the current system, is less than the threshold and they opt out. I think it is fairly clear, based on the system as we see it, that it is probably in everyone's best interest to opt in. Consequently they will be subject to the reporting requirements along the way.

Mr. Nystrom: Underground economy?

Mr. Bacal: That is a loaded question. I suppose—and again, I am only speculating at this point—any time the tax rate goes up or the tax system becomes too onerous, there is somewhat of an inclination in certain aspects of the economy to avoid paying the tax, at any risk. I imagine there is already an underground economy out there. One can only presume at this point the imposition of the GST and the onerous reporting requirements will entice certain individuals and certain businesses to opt out, if I can coin a phrase.

The Vice-Chairman: Or perhaps opt in.

Mr. Waddell: There was a fledgling film industry in New Zealand. Are any of you gentlemen able to comment on what the effect of the GST in New Zealand has been on that film industry?

Mr. Mortimer: The only comment I could make, Mr. Waddell, is that the people in New Zealand are very anxious to sign a co-production treaty with Canada, because they do not have any money there. They have a 100% tax shelter still, but it is very difficult to raise money because the median tax rate is down to 30%. There is no real interest for investors to invest even with the shelter that is available. So it has had a negative impact on the film industry.

The Vice-Chairman: That is right. When you lower the tax rate, it takes a lot of the steam out of a tax shelter, does it not?

I would just like to ask you a technical question. On a net basis, I supppose if you look at films or various productions you have some winners and some losers, and probably from your point of view not enough winners and too many losers. But you would end up in effect paying tax only on your winners, if you like. Would that not be true? Presumably if you have a loser your costs are going to be higher than your revenues, and in that case you are always going to be in a net tax-back position. So

[*Translation*]

M. Mortimer: Si vous réfléchissez aux augmentations passées du prix d'admission, ce sont invariablement des augmentations d'un quart du prix. Neuf pour cent, cela fera au moins cela, sinon plus, et les effets sur la fréquentation pourraient être bien supérieurs à 9 p. 100.

M. Nystrom: C'est très intéressant.

Et les commentateurs?

M. Bacal: J'imagine que les commentateurs—là encore, je ne sais pas exactement comment les choses se passent—doivent être embauchés à contrat et non à titre d'employés permanents. De toute évidence, ils vont entrer dans le système à moins qu'ils ne choisissent de ne pas en faire partie si leur revenu est inférieur au seuil prévu par le système actuel. Or, il semble évident pour l'instant que tout le monde aura intérêt à entrer dans le système. Ils vont donc devoir faire des déclarations comme les autres.

M. Nystrom: L'économie souterraine?

M. Bacal: Voilà une question dangereuse, et là encore, c'est une simple spéculation, mais il me semble que chaque fois que le taux d'imposition augmente, chaque fois qu'il devient excessif, certains secteurs de l'économie cherchent à y échapper, quels que soient les risques. Cette économie souterraine doit déjà exister et, effectivement, on peut supposer que la TPS et la complexité des déclarations exigées convaincront certaines personnes et certaines entreprises de s'en dissocier, si l'on peut dire.

Le vice-président: Ou peut-être de s'y associer.

M. Waddell: La Nouvelle-Zélande avait une petite industrie cinématographique qui en était à ses débuts. Est-ce que vous savez quels ont été les effets de la TPS néo-zélandaise sur cette industrie?

M. Mortimer: Tout ce que je peux vous dire, monsieur Waddell, c'est qu'il y a en Nouvelle-Zélande des gens qui souhaitent vivement signer un traité de coproduction avec le Canada parce qu'ils ne réussissent pas à trouver de l'argent dans leur pays. Ils ont toujours un abri fiscal de 100 p. 100, mais ils ont tout de même beaucoup de mal à trouver des fonds parce que le taux d'imposition médian est descendu à 30 p. 100. Même avec cet abri fiscal, les investisseurs n'ont pas vraiment intérêt à investir. Les effets sur l'industrie cinématographique ont donc été négatifs.

Le vice-président: C'est exact. Quand on abaisse le taux fiscal, ça refroidit considérablement l'attrait des abris fiscaux, n'est-ce pas?

Je vais vous poser une question de nature technique; quand vous faites le bilan d'un film ou d'une production, il y a des succès et des échecs et vous pensez probablement qu'il n'y a pas suffisamment de succès et trop d'échecs. Mais en fin de compte, ne pensez-vous pas que la taxe s'appliquerait uniquement à vos succès et pas à vos échecs? En cas d'échec, vos coûts seront plus élevés que vos revenus et vous aurez toujours droit à un remboursement fiscal. En fin de compte, quand vous ferez

[*Texte*]

any tax at the end of the day, or the end of the year, is really going to accrue to the winners, insofar as you have more winners than losers, or to whatever degree that is. Would that not be correct?

• 2135

Mr. Bacal: I am not quite sure that I follow the question.

The Vice-Chairman: If you are paying taxes, you are getting input tax credits for all of your expenses essentially, and at the end of the reporting period, the month or the quarter, you are going to take your revenues against your expenses and pay tax on the difference. However, if you are in a situation where your costs are higher than your income, you are obviously going to get a refund. So your industry is really only going to be taxed on your winners, on any kind of net or overall basis. Would that be correct?

Mr. Bacal: I think that only tells part of the story. The other part of the story is that during the production cycle itself, we are looking at a loser situation. If you are a net refund claimant you have a pretty large concern about meeting your cashflow need. It is that concern that we have attempted to bring to the forefront.

Mr. Mortimer: Perhaps we could underscore again, sir, the structure of the industry. There are perhaps 10 to 12 companies which have a reasonably stable financial base in the country. There are many more that are marginal. One of the effects we perceive that the tax will have is to reshape the industry, but perhaps not to the betterment of us all in terms of the availability of volume of production.

A lot of the smaller companies have one or two people involved in them, working perhaps for three years to make something happen. They do not have an accounting department in the way that a larger company does. They will not be able to cope with the administration of this tax. They will be driven to work in some form of association with the more established companies. We will see the industry reshaped. I do not think that is the government's intention but that is going to be a consequence.

The Vice-Chairman: On behalf of the committee I would like to thank you very much for coming here tonight and presenting what is a very comprehensive and helpful brief. We will try to take these points into consideration when we get around to writing our report in a few weeks.

Mr. Bacal: Thank you.

The Vice-Chairman: We will adjourn until tomorrow morning at 9.30.

[*Traduction*]

votre bilan, la taxe s'appliquera uniquement à vos succès, dans la mesure où vous avez plus de succès que d'échecs, ce qui est une question de degré. Vous n'êtes pas d'accord?

M. Bacal: Je ne suis pas certain d'avoir bien compris votre question.

Le vice-président: Si vous payez la taxe, vous obtiendrez un crédit de taxe sur intrants en contrepartie de toutes vos dépenses, et en fin de période comptable, en fin de mois ou en fin de trimestre, vous allez soustraire vos dépenses de vos revenus et vous payerez la taxe sur la différence. Mais si vos dépenses sont plus élevées que vos revenus, vous obtiendrez manifestement un remboursement. Ainsi, la taxe ne sera acquittée que par ceux qui dégageront des profits, n'est-ce pas?

M. Bacal: Ce n'est qu'en partie vrai car rappelez-vous que pendant le cycle de production lui-même, nous sommes en situation déficitaire. Si vous avez droit à un remboursement, vous aurez de gros problèmes de trésorerie. C'est ce qui nous inquiète et c'est que nous avons essayé de vous expliquer.

M. Mortimer: Peut-être devrait-on revenir sur la structure de notre industrie. L'assise financière d'environ 10 à 12 compagnies au Canada est relativement stable, mais il y en a beaucoup d'autres dont l'assise n'est pas aussi stable. Nous craignons que cette taxe ne transforme notre secteur industriel, mais pas pour notre bien à tous pour ce qui est du volume de la production.

Un grand nombre des entreprises les plus petites ne comptent qu'une ou deux personnes qui essaient de réaliser quelque chose depuis peut-être trois ans. Ces entreprises n'ont pas de service de comptabilité comme c'est le cas dans les entreprises plus importantes. Elles n'arriveront pas à administrer cette taxe. Elles devront s'associer à d'autres compagnies établies depuis plus longtemps, ce qui entrainera une transformation de notre secteur. Je ne crois pas que ce soit là le but recherché par le gouvernement, mais c'est ce qui va se passer.

Le vice-président: Au nom des députés membres de ce Comité, je voudrais vous remercier d'être venus ce soir et de nous avoir présenté un mémoire aussi complet qui nous sera très utile. Nous essayerons de tenir compte des points de vue que vous avez exprimés lorsque nous préparerons notre rapport dans quelques semaines.

M. Bacal: Je vous remercie.

Le vice-président: Nous reprendrons nos travaux demain matin à 9h30. La séance est levée.

From the Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists:

Gary Neil, General Secretary;

Sean Mulcahy, Acting National President;

Linda Feige, Performer Director, Ottawa Branch;

Frank Bushe, Writer Director, Toronto Writer Guild.

From the Entertainment Tax Action Committee:

Mark Prior, Chairman;

Normand Bacal, Legal Counsel;

Peter Mortimer, Executive Vice-President of the Association of Canadian Films and Television Producers.

De l'Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists:

Gary Neil, secrétaire général;

Sean Mulcahy, président national intérimaire;

Linda Feige, directrice de spectacles, Section d'Ottawa;

Frank Bushe, directeur, Guilde des écrivains de Toronto.

Du Entertainment Tax Action Committee:

Mark Prior, président;

Normand Bacal, conseiller juridique;

Peter Mortimer, vice-président général de l'*Association of Canadian Films and Television Producers.*

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Conseil québécois du théâtre:

Catherine Bégin, President;

André Leclerc, Administrative Director of the *Théâtre du Nouveau Monde*;

André Courchesne, Administrative Director of the *Festival de théâtre des Amériques*.

From the American Federation of Musicians of the United States and Canada:

J. Alan Wood, Vice-President from Canada;

Emile Subirina, President of Local 406, Quebec Guild of Musicians;

David Jandrisch, President of Local 190, Winnipeg and President of the Canadian Conference of Musicians.

(*Continued on previous page*)

TÉMOINS

Du Conseil québécois du théâtre:

Catherine Bégin, présidente;

André Leclerc, directeur administratif du Théâtre du Nouveau Monde;

André Courchesne, directeur administratif du Festival de théâtre des Amériques.

De la Fédération des musiciens des États-Unis et du Canada:

J. Alan Wood, vice-président pour lè Canada;

Emile Subirina, président du local 406, Guilde des musiciens du Québec;

David Jandrisch, président du local 190 (Winnipeg), et président de la Conférence canadienne des musiciens.

(*Suite à la page précédente*)

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

26

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 64

Thursday, October 12, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 64

Le jeudi 12 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the Goods & Services Tax—Technical Paper (August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la taxe sur les produits et services—Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
NOV 1 5 1989

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989

34330—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du comité
Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and
Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, OCTOBER 12, 1989
(71)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 9:34 o'clock a.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Members present: Sheila Finestone.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff*: Sean Aylward; Michael Cassidy; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: *From the Canadian Association of Broadcasters*: Michael McCabe, President and Chief Executive Officer; Elmer Hildebrant, Chairman of the Joint Board; Roger Hone, Vice-President, Marketing. *From the Canadian Conference of the Arts*: Paul Siren, President; Michelle D'Auray, National Director; Peter Weinrich, Member, CAA Sub-Committee on Taxation. *From the Association of Canadian Orchestras*: John Shaw, President; Betty Webster, Executive Director; Louise Laplante, General Manager, Orchestre symphonique du Québec. *From the Canada Council*: Joyce Zemans, Director; Robert Spickler, Associate Director; Peter Brown, Senior Assistant Director and Director of Administration and Finance; Richard Blanchard, Woods Gordon Management Consultant. *From the Canadian Artists' Representation*: Anna Babinska, National Director; William Parrish, Treasurer.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Service Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Michael McCabe, from the Canadian Association of Broadcasters, made a statement and with the other witnesses, answered questions.

At 10:01 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:20 o'clock a.m., the sitting resumed.

Paul Siren, from the Canadian Conference of the Arts, made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

By unanimous consent, on motion of René Soetens, it was agreed,—That, the Committee revert to the motion

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 12 OCTOBRE 1989
(71)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des Finances se réunit aujourd'hui à 9 h 34, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: Jack Whittaker remplace Audrey McLauglin.

Autre député présent: Sheila Finestone.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal et Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité*: Sean Aylward, Michael Cassidy, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: *De l'Association canadienne des radiodiffuseurs*: Michael McCabe, président et directeur général; Elmer Hildebrant, président du Conseil mixte; Roger Hone, vice-président, Marketing. *De la Conférence canadienne des arts*: Paul Siren, président; Michelle D'Auray, directrice générale; Peter Weinrich, membre du Sous-comité de la fiscalité. *De l'Association des orchestres canadiens*: John Shaw, président; Betty Webster, directrice générale; Louise Laplante, directrice générale, Orchestre symphonique de Québec. *Du Conseil des arts du Canada*: Joyce Zemans, directrice; Robert Spickler, directeur associé; Peter Brown, directeur adjoint principal et directeur de l'administration et des finances; Richard Blanchard, Woods Gordon Management Consultant. *Du Front des artistes canadiens*: Anna Babinska, directrice générale; William Parrish, trésorier.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule nº 26.*)

Michael McCabe de l'Association canadienne des radiodiffuseurs, fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 10 h 01, la séance est suspendue.

À 10 h 20, la séance reprend.

Paul Siren de la Conférence canadienne des arts, fait une exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

Par consentement unanime, sur motion de René Soetens, il est convenu,—Que le Comité revienne à la

adopted on Monday, October 2, 1989, in relation to travel accommodation and per diem for the Liberal and New Democratic Party's researchers, which reads as follows:

"That, in accordance with the House of Commons rules and regulations, accommodation expenses and appropriate per diem be paid for Judy Giroux, from the New Democratic Party and Michèle Tremblay, from the Liberal Party, in regards to the Committee's travel to Western Canada and Eastern Canada" be amended by substituting the name of Judy Giroux for Michael O'Neill for the New Democratic Party for the Committee's travel to Eastern Canada.

John Shaw from the Association of Canadian Orchestras made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

Joyce Zemans from the Canada Council made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 11:32 o'clock a.m., Anna Babinska from the Canadian Artists' Representation made a statement and, with the other witness, answered questions.

At 11:59 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Committee

motion adoptée le lundi 2 octobre 1989 concernant les frais de séjour et l'allocation quotidienne versés aux recherchistes du Parti libéral et du Nouveau parti démocratique, ainsi libellé:

«Que, en conformité des règles de la Chambre, des frais de séjours et une allocation quotidienne soient versés à Judy Giroux, du Nouveau parti démocratique, et à Michèle Tremblay, du Parti libéral, qui ont accompagné le Comité dans l'Ouest et dans l'Est du Canada, et que la motion soit modifiée en remplaçant le nom de Judy Giroux par Michael O'Neill.

John Shaw de l'Association des orchestres canadiens fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

Joyce Zemans du Conseil des arts du Canada fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 11 h 32, Anna Babinska du Front des artistes canadiens, fait un exposé et, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 11 h 59, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité
Marie Carrière

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

[*Texte*]

Thursday, October 12, 1989

• 0934

The Chairman: We are resuming consideration under Standing Order 108.(2) of an examination of the goods and services tax technical paper. The first witness this morning is the Canadian Association of Broadcasters. Michael McCabe is president and chief executive officer.

Michael, would you introduce the members who are with you and give us a quick rundown.

Mr. Michael McCabe (President and Chief Executive Officer, Canadian Association of Broadcasters): Thank you very much, Mr. Chairman, and we thank you and the members of the committee for this opportunity to appear before you.

With me is Elmer Hildebrand, who is chairman of the joint board of the CAB. Elmer is also president of Golden West Broadcasting and radio station CFAM in Altona, Manitoba. Also with me is Rob Ingram, vice-president of finance and administration of BCTV and chairman of the committee of chief financial officers that has developed our position on the GST; and Roger Hone, vice-president marketing of Global Television and chairman of our sales and marketing committee. I thought his views might be helpful.

• 0935

To start, I would like to tell you a bit about ourselves. The CAB represents over 400 local private radio and TV stations across Canada, which represents about 80% of the industry.

First, we are not here to oppose the GST. We believe, as we have said in our brief, that the current federal sales tax needs reform. But we would like to tell you a bit about our industry, a bit about the potential impact of the GST on our industry and particularly the impact upon smaller local broadcasters.

We would like to suggest some improvements to the tax and these will be a proposal for a lower rate, a proposal for a more universal application of the tax, and the maintenance of a level playing field as suggested in the finance minister's paper.

Private broadcasters across Canada are part of the foundation of the broadcasting system. We serve communities large and small and for some of them we are the only daily source of news and public affairs entertainment. For some local merchants in these

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

[*Traduction*]

Le jeudi 12 octobre 1989

Le président: En vertu de l'article 108.(2) du Règlement, nous reprenons l'étude du document technique sur la taxe sur les produits et services. Notre premier témoin, ce matin, est l'Association canadienne des radiodiffuseurs, dont Michael McCabe est président-directeur général.

Michael, voudriez-vous avoir l'obligeance de présenter les personnes qui vous accompagnent et de nous expliquer brièvement votre position.

M. Michael McCabe (président-directeur général, Association canadienne des radiodiffuseurs): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à tous les membres du Comité de nous avoir invités à comparaître ce matin.

Je suis accompagné d'Elmer Hildebrand, président de la commission mixte de l'ACR. Elmer est également président de Golden West Broadcasting et de la station radiophonique CFAM d'Altona (Manitoba). Rob Ingram, vice-président des finances et de l'administration de BCTV et président du comité des directeurs financiers qui a préparé le document que nous vous présentons sur la TPS; et Roger Hone, vice-président, marketing, de Global Television et président de notre comité des ventes et du marketing. J'ai pensé que son point de vue pourrait également vous intéresser.

J'aimerais maintenant vous dire quelques mots sur notre organisation. L'Association canadienne des radiodiffuseurs représente plus de 400 stations locales privées de radio et de télévision au pays, soit environ 80 p. 100 de tout le secteur.

Nous ne sommes pas venus pour nous opposer à la TPS. Nous croyons, comme nous l'avons indiqué dans notre mémoire, que la taxe de vente fédérale doit en effet être révisée. Nous aimerions toutefois vous dire quelques mots sur notre secteur d'activité, sur l'incidence que peut avoir la TPS sur cette activité et, en particulier, sur les petits radiodiffuseurs locaux.

Nous voudrions ainsi vous suggérer certaines améliorations et notamment proposer que le taux en soit rabaissé, que son application soit plus universelle et que les règles soient les mêmes pour tous, comme cela semble indiqué dans le document du ministre des Finances.

Au Canada, les radiodiffuseurs privés ont participé à l'édification de tout notre réseau de radiodiffusion. Nous desservons des localités de plus ou moins grande importance et, dans certains cas, nous sommes leur seule source quotidienne de nouvelles et de distractions. Pour

[*Text*]

communities we are the only daily source for advertising their goods and services.

We help communities in various ways from assisting the local hospital fund to, to give you perhaps a more recent example, assisting with the fires that raged across northern Manitoba, Saskatchewan and Ontario. It was private radio and television stations that were telling people where the fire was and when they should leave home and when they should come back.

We employ about 18,000 people in the country. The economic picture of our industry is that we open the doors and people pour money in. We hear that kicked about from time to time.

It is not true. If we look at private TV, our after-tax profit margin has dropped from 10.5% in 1981 to 6.5% in 1988. If we look at radio, its after tax profit has dropped from 4.2% in 1981 to 1.6% in 1988. AM radio is in real difficulty. Its after tax profit has dropped from 5.1% to 0.4% today.

We have a picture of an industry that is having some difficulty. The average radio station in Canada earned $21,600 in 1988. Two hundred and twelve of our radio stations were unprofitable in 1988. There is a reason for this. There is competition from new licensees that have been licensed by the CRTC. There are new foreign and domestic services coming in at us all the time. The 100 channel universe is not far off.

New technologies from the Walkman to CDs are taking audience away from us. There are new promotional media that are moving money out of advertising and into promotion and there is a considerable cost push with respect to the Canadian programming we make and air on our stations.

Given that picture of the industry, we formed a committee of chief financial officers under the chairmanship of Rob Ingram to work with our sales and marketing people across the country and get a picture of the impact upon us of the 9% GST.

Our view is—and perhaps Roger can speak on this in more detail—it will only be possible for us to pass through 50% of this tax through to our advertisers, that they will have difficulty passing it on to their consumers and will in fact push it back upon us.

• 0940

In particular this will be true, it is our view, of local advertising, where we work in very competitive markets. In some of the major hotter markets it may not be as difficult, but in local smaller markets to pass on an additional 9% to the consumers on the street is going to be difficult.

So our view as put forward in our brief is that for our overall industry, given that kind of pass through, our after-tax profit margin would drop from a 1990 level of 4.9%

[*Translation*]

certains commerçants locaux, nous sommes la seule source quotidienne de publicité pour leurs biens et services.

Nous aidons donc ces localités de diverses façons, qu'il s'agisse d'aider l'hôpital local à récolter des fonds ou, pour vous donner un exemple peut-être plus récent, d'aider à lutter contre les incendies qui ont dévasté le nord du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Ontario. Ce sont en effet les stations privées de radio et de télévision qui indiquaient à la population où se trouvaient les incendies, quand quitter son domicile et quand revenir.

Nous employons environ 18,000 personnes au pays. Certains disent que notre situation économique est fabuleuse, que nous ramassons de l'argent à la pelle.

Ce n'est pas vrai. La marge bénéficiaire après impôt des stations de télévision privées est passée de 10,5 p. 100 en 1981 à 6,5 p. 100 en 1988. Pour ce qui est de la radio, elle est passée de 4,2 p. 100 en 1981 à 1,6 p. 100 en 1988. La radio AM connaît de sérieux problèmes. Sa marge après impôt est passée de 5,1 p. 100 à 0,4 p. 100.

C'est donc au contraire un secteur qui connaît quelques difficultés. Une station radiophonique moyenne au Canada gagnait en 1988 21,600$. Deux cent douze de nos stations de radio n'ont pas fait de bénéfices en 1988. La raison est très simple, c'est la concurrence des nouvelles licences qui ont été accordées par le CRTC. De nouveaux services étrangers et nationaux nous envahissent sans arrêt. L'univers des 100 canaux n'est pas loin.

Les nouvelles technologies, comme le baladeur et les disques compacts, prennent sur notre clientèle. Il y a de nouveaux moyens de promotion qui grèvent les budgets de publicité, et nos coûts augmentent considérablement pour ce qui est de la programmation canadienne.

Étant donné cette situation, nous avons constitué un comité des directeurs financiers sous la présidence de Rob Ingram pour examiner avec nos responsables des ventes et du marketing l'effet qu'aurait cette TPS de 9 p. 100 sur notre secteur.

Nous estimons—et Roger pourrait peut-être vous en dire plus—que nous ne pourrons faire passer que 50 p. 100 de cette taxe à nos annonceurs, qui auront pour leur part du mal à la faire absorber par leurs consommateurs et essaieront donc de nous la renvoyer.

Ce sera en particulier vrai pour la publicité locale, où les marchés sont très disputés. Dans certains des gros marchés, ce ne sera peut-être pas aussi difficile, mais pour les marchés locaux, il sera difficile de faire absorber 9 p. 100 de plus par le consommateur.

Nous indiquons donc dans notre mémoire que pour notre secteur en général, étant donné cette situation, notre marge bénéficiaire après impôt passera de 4,9 p. 100 en

[*Texte*]

in our first full broadcast year of operation, which would be 1992—

The Chairman: Only businesses really advertise, do they not?

Mr. McCabe: That is right.

The Chairman: Well, they all have the right for input tax credits. Why would they worry about it? They do not really pay it anyway.

Mr. McCabe: That is essential to our point; that is, they must sell their goods and we do not believe the businesses, in particular retailers, who are trying to sell their goods to their consumers can extract another 9% in all cases. The biggest advertiser of all, for instance, is the Government of Canada.

The Chairman: It is prepared to pay.

Mr. McCabe: On the face of it, it does not look like there is another 9% there. We do not know, but—

The Chairman: They are going to pay. That is part of the paper.

Mr. McCabe: It is part of the paper?

The Chairman: Yes. After all, who gets the money? It is only around and around and around.

Mr. McCabe: But our real concern is that, in smaller communities in particular, the merchant will feel that he cannot get the other 9%. He will move to his variable expenses to try to save that. Rent is not one of his variable expenses and the cost of his goods may not be, but the cost of his advertising is. With national advertisers we are again facing decisions taken in many cases outside the country, and to get some understanding of the pass-through effect will be, we think, difficult. But our view, as I say, is that 50% can pass through and we will have to absorb the rest.

AM radio is hardest hit by this, and we see it going into a loss position by 1992, if this is true, with a minus 0.7% after-tax profit margin. In particular, the smaller stations will be hit, in part because of the difficulty in their markets of extracting the full 9% but also in part because the major advertisers, faced with this extra cost to their advertising budgets, will do what they have been doing over the past several years, and that is moving out of smaller markets into larger markets. It is a trend we have seen that will continue.

The impact this will have on us will be reflected in the impact on our public commitments. We have undertakings for Canadian programming and for local programming and local content, local services. We see, in some cases, with some smaller stations, their having to go back to the CRTC for review of these.

We also as an industry face new technologies that we are going to have to invest in. High-definition television and digital radio are the key ones.

[*Traduction*]

1990, première année complète de radiodiffusion, à ce qui en 1992. . .

Le président: Seules les entreprises font vraiment de la publicité, n'est-ce pas?

M. McCabe: Oui.

Le président: Eh bien, elles ont toutes droit à des crédits pour taxe sur intrants. Pourquoi s'inquiéteraient-elles? En fait, elles ne la paient pas.

M. McCabe: C'est justement là un point essentiel; elles doivent vendre leurs produits, et nous ne pensons pas que ces entreprises, en particulier les détaillants, qui essaient de vendre leurs produits aux consommateurs puissent dans tous les cas en tirer encore 9 p. 100. Par exemple, le plus gros annonceur de tous est le gouvernement canadien.

Le président: Qui est prêt à payer.

M. McCabe: À première vue, il ne semble pas qu'il y ait encore là 9 p. 100. Nous n'en savons rien, mais. . .

Le président: Il va payer. C'est bien indiqué dans le document.

M. McCabe: C'est dans le document?

Le président: Oui. Après tout, qui reçoit l'argent? Cela ne fait que tourner indéfiniment.

M. McCabe: Ce qui nous préoccupe surtout, c'est que, en particulier dans les plus petites localités, le marchand estimera qu'il ne peut pas tirer 9 p. 100 de plus. Il essaiera donc d'économiser sur ses dépenses variables. Or, ce n'est pas son loyer qui varie ni le prix de revient de ses produits, mais son coût de publicité. Quant aux annonceurs nationaux, les décisions sont souvent prises en dehors du pays, et il sera difficile de savoir comment ils ont l'intention de faire passer ce coût additionnel. Nous estimons toutefois qu'ils en feront absorber 50 p. 100 par les consommateurs et qu'il nous faudra absorber le reste.

C'est la radio AM qui sera le plus durement touchée et qui risque, d'ici à 1992, d'essuyer des pertes, puisque nous estimons que sa marge passera à moins 0,7 p. 100 après impôt. Le pire sera pour les plus petites stations, en partie du fait de la difficulté qu'elles auront à tirer ces 9 p. 100 de leur marché, mais également parce que les gros annonceurs, devant ce coût supplémentaire pour leur budget de publicité, feront ce qu'ils font déjà depuis plusieurs années, c'est-à-dire qu'ils abandonneront les petits marchés pour se concentrer sur les grands marchés. C'est une tendance qui devrait aller en s'accentuant.

Les effets se feront sentir sur nos engagements publics. Nous nous sommes engagés à une certaine programmation canadienne et locale, à des services locaux. Dans certains cas, les petites stations sont obligées de demander au CRTC de réviser ses conditions.

Notre secteur doit également investir dans de nouvelles technologies. Notamment dans la télévision haute définition et la radiocommunication numérique.

[*Text*]

What we are recommending in this circumstance—as many have before us, quite clearly—is that if the government agrees to lower the rate to the 5% to 7% range, the impact on us will be considerably less. At 7% on average, the industry, even the AM stations, would stay out of the red. It would be a number we could absorb much more easily. We could see a pass through that would range up to 75% at that point, and we would have a much better chance of absorbing this without losses to our industry.

In order to achieve this lower rate, we are suggesting a universal application to all goods and services. This will allow a lower rate; it will simplify the tax; it will make the administration less expensive.

• 0945

Finally, we are urging that you maintain what the paper has suggested, a level playing field, in that all advertising supported media be treated the same. There will be and have been calls from the Don't Tax Reading Coalition to exempt books, magazines, newspapers or to zero rate them. We do not have much to say about books. Magazines and newspapers we compete with and we would like to see them on the same basis as we are, in fairness.

In brief, that is the position we put forward in our submission and which we put before you now, and we are available to answer questions.

The Chairman: Thank you very much.

Mr. Young (Gloucester): Mr. Chairman, after listening to the presentation and having taken a look at the brief, I have the distinct impression that if I were still in radio and involved in managing the shareholders' interests, I would be opposed to the GST. I am wondering why you go so docilely to the butcher shop. With AM radio going into a loss position, a narrowing of margin for FM, and a lowering of profit in the television industry, is there something happening in private broadcast that people have become like sheep and can be led to the slaughter without even a peep?

Mr. McCabe: I love your imagery. The fact is that we are radio and television broadcasters, but we are also citizens of the country. We have not only taken into account our own interests here. It is our view as business people in the country that over the long run the country will be better served by not having the federal sales tax as it currently exists and that some form of GST at a lower level, although we are obviously concerned about the practice in other countries of getting it in low and moving it up, some form of GST will make for an economy in which we will better prosper over the long run.

Mr. Young: I think your manner of describing the role, especially of the small broadcaster in rural areas of the country the smaller markets play, it seems to me that you

[*Translation*]

Dans ces circonstances, nous recommandons, comme beaucoup d'autres l'ont déjà fait, que le gouvernement ramène cette taxe à 5 ou 7 p. 100, afin que ses effets soient beaucoup moins difficiles à absorber. De façon générale, à 7 p. 100, notre secteur, même les stations AM, continuerait à réaliser des bénéfices. Nous pourrions absorber cette taxe beaucoup plus facilement. Nous pourrions en effet la faire absorber par nos clients dans une proportion de 75 p. 100, ce qui nous permettrait de ne pas accuser trop de pertes.

Nous suggérons donc que pour compenser cette diminution de la taxe, celle-ci s'applique à tous les produits et services. Cela simplifierait les choses et diminuerait les frais d'administration.

Enfin, nous vous recommandons de maintenir ce qui est indiqué dans le document, à savoir les mêmes règles pour tous, pour tous les médias qui vivent de la publicité. Certains ont demandé et demanderont, comme la *Don't Tax Reading Coalition*, d'exonérer les livres, les revues, les journaux, ou même de les détaxer. Les livres nous importent peu, mais les revues et journaux sont pour nous une concurrence, et nous aimerions qu'ils soient traités comme nous.

Bref, voilà ce que contient notre mémoire et ce que nous avions à vous dire. Nous sommes maintenant prêts à répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

M. Young (Gloucester): Après avoir écouté cet exposé et jeté un coup d'oeil au mémoire, j'ai l'impression très nette que si je m'occupais toujours de radio et que je devais gérer les intérêts des actionnaires, je m'opposerais à la TPS. Je me demande pourquoi vous vous rendez si docilement à l'abattoir. Quand on considère que la radio AM va essuyer des pertes, que la radio FM va voir ses marges diminuer et que l'industrie verra également fondre ses bénéfices, on peut se demander ce qui arrive à la radiodiffusion privée, qui semble accepter comme un mouton d'être menée à l'abattoir sans même dire un mot.

M. McCabe: J'adore votre langage imagé. Le fait est que nous sommes des radiodiffuseurs, mais que nous sommes également citoyens canadiens. Nous ne tenons pas seulement compte de nos propres intérêts. Nous estimons, puisque nous sommes dans les affaires, qu'à long terme, le pays pourra avoir avantage à se débarrasser de la taxe fédérale de vente que nous connaissons actuellement et à la remplacer par une forme de TPS, à un taux moins élevé que ce qui est proposé, même si nous nous inquiétons évidemment de ce qui se passe dans d'autres pays où l'on a d'abord imposé une taxe assez faible pour la majorer ensuite. Nous pensons qu'une certaine forme de TPS nous garantira une économie où, à long terme, nous prospérerons mieux.

M. Young: La façon dont vous décrivez le rôle, et en particulier le rôle des petits radiodiffuseurs des régions rurales et des petits marchés, m'amène à penser que vous

[*Texte*]

would be, at least at this stage of the game, allied. I mean, we are looking at the printed press, a lot of people are speaking out on this, editorial comment and so forth. I realize that private radio does not editorialize to quite the extent the printed press does, but you have John Bulloch of the Canadian independent business community, the chamber of commerce. . . I would think McDonald's, one of your better clients, is very upset about this whole notion of the GST as it is constituted. Yet, like a lot of other people who have come before us, your approach seems to be, "We would like to take care of ourselves and then let the system worry about how it affects Canadians".

Your judgment on this, that it is going to be better for Canadians, is not shared. It may be by some of your business confrères, but the Canadian Labour Congress, the working men and women of Canada, oppose the GST. The Canadian Chamber of Commerce has said they will not support it unless very specific conditions are met. The Canadian Federation of Independent Business have said likewise. They will not support this tax. I am surprised that the Canadian Association of Broadcasters as a group have not taken the position to reflect the views of so many of the people they do business with, as well as 78% of the people who listen to them and who have spoken out on this matter.

Mr. McCabe: Certainly we understand why the retail industry has problems with this tax. The form of the tax may well be a nightmare for them in their shops, but that is not our business in some senses. In addition, we have been clear that we do not favour a 9% GST. We do favour a cut in the rate. We do favour universal application. We feel we have made a constructive contribution to the debate here, and we do not feel that indeed, as you suggest, we have taken into account only our interest. Indeed, we feel we have taken into account the broader public interest in putting forward this position.

As to smaller markets, I would appreciate an opportunity for Elmer Hildebrand from a small market, who has small radio stations, to talk about how he thinks it may impact.

• 0950

Mr. E. Hildebrand (Chairman of the Joint Board, Canadian Association of Broadcasters): At the smaller market level there are a lot of constraints already on operators. One of the things that will make it difficult for small market radio stations to absorb this kind of a tax, and that is why we are suggesting it be lowered, is that, for example, an advertiser will have $500 to promote something. He will say he will spend the $500 and you look after the tax.

In the major markets, where much of the advertising is demand driven, they will be able to deal with this in a much better fashion. In the smaller markets they really do not have the demand drive and they are in a much more

[*Traduction*]

pourriez, au moins à cette étape, être alliés. Il y a la presse écrite, il y a des tas de gens qui disent des tas de choses à ce sujet, il y a des éditoriaux, etc. Je sais que la radio privée ne présente pas autant d'éditoriaux que la presse écrite, mais il y a John Bulloch, des entreprises indépendantes, la chambre de commerce. . . *McDonald's*, qui est un de vos meilleurs clients, est tout à fait opposé à la forme de TPS qui est proposée. Toutefois, vous semblez, comme beaucoup d'autres qui ont comparu devant nous, déclarer que vous vous occuperez de vos affaires et que vous espérez que le système s'occupera des Canadiens.

Vous dites que ce sera en définitive mieux pour les Canadiens. Tout le monde ne semble pas d'accord là-dessus. Peut-être que certains de vos confrères patrons sont d'accord, mais le Congrès du travail du Canada, les travailleurs canadiens, s'opposent à la TPS. La Chambre de commerce du Canada a déclaré qu'elle n'appuierait l'idée qu'à certaines conditions très précises. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante en a dit autant. Elle n'est pas prête à apppuyer l'idée de cette taxe. Je suis donc surpris que l'Association canadienne des radiodiffuseurs ait décidé de ne pas épouser le point de vue de beaucoup de ceux avec qui elle traite, ainsi que de 78 p. 100 de ses auditeurs qui se sont déclarés opposés à la taxe.

M. McCabe: Nous comprenons évidemment très bien pourquoi le secteur du détail n'apprécie pas cette taxe. Ce sera peut-être un cauchemar pour les magasins, mais, dans un certain sens, cela ne nous regarde pas. D'autre part, nous avons dit très clairement que nous n'étions pas favorables à une TPS de 9 p. 100. Nous aimerions qu'elle soit diminuée. Nous préconisons qu'elle soit universelle. Nous estimons avoir apporté une contribution constructive au débat et nous n'avons pas l'impression d'avoir, comme vous semblez le dire, uniquement tenu compte de nos propres intérêts. En fait, nous jugeons au contraire avoir bien considéré l'intérêt public.

Quant aux petits marchés, j'aimerais qu'Elmer Hildebrand, qui représente un petit marché, qui a de petites stations de radio, vous dise ce qu'il en pense.

M. E. Hildebrand (président de la commission mixte, Association canadienne des radiodiffuseurs): Pour les petits marchés, les contraintes sont déjà énormes. Il sera difficile pour les stations de radio desservant ces petits marchés d'absorber ce genre de taxe, parce qu'un annonceur qui aura, par exemple, 500$ pour faire la promotion d'un produit déclarera qu'il dépensera ses 500$ et que la station n'a qu'à s'occuper de la taxe. C'est la raison pour laquelle nous préconisons que la taxe soit moins élevée.

Dans les grands marchés, où une bonne partie de la publicité est orientée selon la demande, ce sera beaucoup plus facile. La concurrence est beaucoup plus forte sur les petits marchés. Ce sera donc à eux de payer la taxe. Cela

[*Text*]

competitive situation. They will then have to look after the tax themselves. That will impact onto a situation that in many cases is fairly tenuous as it is.

As Michael McCabe has already indicated, a large percentage of AM radio stations currently are in a loss position and most of those are in small markets. It is going to make it more difficult, but a lower rate will make it somewhat easier to deal with. We feel under those circumstances it will be manageable and it will be more fair. If it is fair across the board, then those markets will also do their share.

Mr. Young: I do not want to pursue the question of where you fit in the marketplace. I know that in New Brunswick and in Atlantic Canada there is no fire-sale on for radio stations, and if you hear of any, you might let me know because there are a number of people who would be very interested in looking at the Maclean-Hunter Holdings and at the Atlantic broadcasting holdings and others that are active in the market. I recognize there can be problems from time to time, but I want to go back to my question.

Do broadcasters in Canada in the private sector—because I want to come back to the CBC—not feel that you have any responsibility in terms of speaking out about the impact of the tax? I notice, for example, that you want to have the rate reduced. Does that mean that Canadian broadcasters in Canada want groceries taxed?

Mr. McCabe: We feel we have exercised our responsibility here in putting this position forward. As I have said, we believe that a more prosperous economy is one that will finally be better for us. We do not believe groups ought to come before this committee and advance their narrowest interest in the narrowest terms.

You suggested there are radio stations, television stations, that are doing very well. That is true. We have to represent the whole of the industry, and many of them in smaller communities are not doing very well. Northern New Brunswick is a good example of where stations are in some difficulty in smaller communities.

As to the question of the universality of the tax, our position is that it will be fairer over the long run if all goods and services are taxed at a lower rate, and that generous tax credits are carefully targeted to those who do in fact have lower incomes and will need assistance. That will be a more efficient, more effective, and finally a fairer way to deal with that concern, rather than a higher level of tax everywhere.

Mr. Young: With respect to the Canadian Broadcasting Corporation, we understand from even the tenor of some of the remarks made following the recent appointments that CBC may be under pretty substantial pressure to reduce its spending and to become far more efficient.

I notice that you have a recommendation that the parliamentary appropriation should be treated as revenue to the corporation. Is it your position that the corporation

[*Translation*]

aura donc une incidence sur leurs résultats financiers, qui sont déjà très justes.

Comme le disait Michael McCabe, une forte proportion des stations de radio AM essuient déjà des pertes, et c'est particulièrement vrai là où les marchés sont restreints. Ce sera donc encore plus difficile, mais si la taxe était abaissée, ce ne serait pas aussi grave. Nous pensons qu'il serait alors possible de l'absorber et que ce serait plus juste. Si c'est juste pour tout le monde, ces marchés peuvent également faire leur part.

M. Young: Je n'essaierai pas de déterminer où vous vous situez dans le marché. Je sais qu'au Nouveau-Brunswick et dans la région de l'Atlantique, il n'y a pas de stations de radio offertes à des prix particulièrement avantageux, et il y a des gens qui s'intéresseraient beaucoup au portefeuille Maclean-Hunter ou à ces radiodiffuseurs de l'Atlantique, ainsi qu'à d'autres qui opèrent sur ce marché. Je sais qu'il peut y avoir de temps à autre des problèmes, mais j'aimerais revenir à ma question.

Au Canada, les radiodiffuseurs privés—car je reviendrai tout à l'heure à la société Radio-Canada—n'estiment-ils pas qu'ils ont une certaine responsabilité, qu'ils doivent se faire les porte-parole de la population à propos de cette taxe? Je remarque, par exemple, que vous voulez que l'on en diminue le taux. Cela signifie-t-il que vous voulez que l'on taxe l'épicerie?

M. McCabe: Nous estimons justement nous être acquittés de notre responsabilité en présentant notre position. Nous estimons que tout le monde devrait en fin de compte profiter d'une économie plus prospère. Nous ne croyons pas qu'il faille présenter uniquement son intérêt personnel très étroit quand on vient témoigner devant ce Comité.

Vous dites qu'il y a des stations de radio, des stations de télévision qui s'en tirent très bien. C'est vrai. Nous devons représenter l'ensemble de ce secteur, et beaucoup des radiodiffuseurs locaux ne s'en tirent pas aussi bien. Dans le nord du Nouveau-Brunswick, par exemple, certaines stations ont des difficultés dans certaines petites régions.

Quant à l'universalité de cette taxe, nous estimons qu'il sera plus juste à long terme que tous les produits et services soient taxés à un taux inférieur et que des crédits de taxe généreux soient réservés à ceux dont les revenus sont les plus faibles et qui auront effectivement besoin d'aide. Ce serait une façon plus rentable, plus efficace et, en définitive, plus juste de procéder.

M. Young: À propos de la société Radio-Canada, nous avons cru comprendre, d'après certaines des remarques qui ont été faites à la suite des nominations récentes, que cette société était instamment priée de réduire ses dépenses et de devenir beaucoup plus rentable.

Je remarque que vous avez recommandé que les crédits votés par le Parlement soient considérés par cette société comme un revenu. Estimez-vous qu'il faille limiter la

[*Texte*]

should be restricted in its ability to provide a national service, or are you looking at it straight from the point of view of competition, as opposed to the mandate of the CBC?

Mr. Roger Hone (Vice-President, Marketing, Canadian Association of Broadcasters): The position we are taking with regard to the CBC goes back to both the level playing field and the universality we are suggesting. We feel you cannot talk about universality unless you talk about 100% universality, and that includes government expenditures.

• 0955

About the CBC, our concern is that in effect their input credits will be much higher than their output credits in their situation, and as a result, in terms of a level playing field in the competitive area, we are concerned the CBC—I will use a broad example to make the point—may not choose to pick up the entire 9% pick-up on their rates, and therefore in a competitive situation with private broadcasters within the marketplace they will have an advantage as we on the private side go out and attempt to pass through the GST.

Those two areas, one the competitive factor in terms of the ability of the CBC conceivably, from a price point of view, to compete more effectively in the marketplace than before the tax. . . The second one is that if we speak to universality—and our position is that it should be 100%; there should be no exclusions—then you have to speak to the government expenditures that are part of the structure of the CBC.

Mr. Young: The situation will be a little different, I gather, between radio and television, because the CBC does not get revenue through the radio network.

Mr. Hone: That is correct.

Mr. Young: So you are looking mainly at the television side of it.

Mr. McCabe: Television, yes.

Mr. Hone: Correct.

Mr. Young: I gather what you are saying is that in order for you to fulfil your mandate—and the CBC has its—of delivering a service in communities across the country, the GST could have a very severe impact on you, and you are looking to mitigate it by lowering the rate, as opposed to trying to avoid it altogether. You are simply saying, to repeat the language you are using, you want to be on a level playing field with other players, but you feel the 9% of itself would be just too much to swallow on the part of many of your clients.

Mr. McCabe: That is correct, yes.

M. Clément Couture (député de Saint-Jean): Merci, monsieur le président.

Vous mentionnez dans votre mémoire qu'il existe présentement une baisse sensible sur tous les produits. Vous dites qu'en 1990, il y aura une baisse de 4.9 p. 100 et

[*Traduction*]

capacité de cette société d'offrir un service national? Ou considérez-vous la chose strictement du point de vue de la concurrence, sans égard pour le mandat de cette société?

M. Roger Hone (vice-président, Marketing, Association canadienne des radiodiffuseurs): Pour ce qui est de la société Radio-Canada, nous revenons à la question de l'harmonisation des règles et de l'universalité. Nous estimons qu'il ne peut y avoir d'universalité partielle et qu'ainsi, cela doit inclure les dépenses publiques.

Nous craignons en effet que les crédits pour taxe sur intrants de la société Radio-Canada soient bien inférieurs à leurs crédits sur extrants et qu'ainsi, les règles ne soient pas les mêmes pour tous les concurrents. Je prends un exemple pour vous expliquer notre point de vue. Nous craignons que Radio-Canada ne décide de ne pas ajouter le total de 9 p. 100 à ses tarifs et se trouve ainsi avantagée par rapport aux radiodiffuseurs privés, qui essaieront de faire absorber la TPS.

Pour ce qui est donc de la concurrence, il est possible que la société Radio-Canada soit mieux à même de remporter les marchés. . . D'autre part, pour ce qui est de l'universalité—et nous avons dit qu'elle ne devait pas souffrir d'exception—il faut considérer les dépenses publiques qui entrent dans la structure même de la société Radio-Canada.

M. Young: La situation sera un peu différente entre la radio et la télévision, si je ne m'abuse, car la société Radio-Canada ne tire pas de recettes du réseau radiophonique.

M. Hone: C'est exact.

M. Young: Il s'agit donc essentiellement de la télévision.

M. McCabe: Oui.

M. Hone: En effet.

M. Young: Donc, pour ce qui est de réaliser votre mandat—comme en a un la société Radio-Canada—qui consiste à offrir un service dans les différentes régions du pays, la TPS pourrait avoir des répercussions très graves pour vous, répercussions que vous voudriez alléger en abaissant le taux plutôt qu'en essayant de vous opposer carrément à la taxe. Vous dites seulement, et j'utilise vos termes, que vous souhaitez que les règles soient les mêmes pour tous et que vous estimez que 9 p. 100 serait trop difficile à absorber par beaucoup de vos clients.

M. McCabe: C'est en effet cela.

Mr. Clément Couture (Saint-Jean): Thank you, Mr. Chairman.

You mention in your brief that your figures are already much lower. That in 1990, they will fall by 4.9% and that in 1992, they will fall by 3.8%. Have you assessed this

[*Text*]

que cette baisse sera de 3.8 p. 100 en 1992. Avez-vous évalué la baisse en 1989 pour savoir à peu près où où vous allez vous situer? Est-ce que la baisse dépasse 4.9 p. 100 ou est-ce qu'elle est beaucoup plus basse?

Mr. McCabe: Have we in fact calculated the 1989 situation? Yes, indeed, we have; and it looks as if in 1989 we will do about as well as we did in 1988.

Mr. Couture: And the main reason for the reduction in general business for 1990 would be what, exactly?

Mr. McCabe: The reduction in general business we expect would come from two sources in 1990. . . before the tax, you are suggesting?

Mr. Couture: Yes, because you are saying you are going to have a reduction of 4.9% in your total business.

Mr. McCabe: We are projecting in 1990 a reduction that relates to the competition we now see in the marketplace. We have a range of new services coming onto the basic television service, services such as *MuchMusic*, The Weather Channel, etc.; also, impact radio. So we see both radio and television being impacted by increased competition on the basic cable service and by further movement of advertising dollars into promotion; that is, away from media advertising and into in-store promotions.

Mr. Robert Ingram (Vice-President, Finance and Administration, Canadian Association of Broadcasters): What we are actually showing is an increase from 4.6% to 4.9%, but we have increased that only by applying an inflationary factor. We do not know what 1990 will look like, but I would expect, in the absence of actual numbers, that everything Michael has said is true and it will go down from the 4.6%. But I think we are being optimistic.

M. Couture: Ce qui est surprenant, c'est que vous évaluez la baisse pour 1990 à 4.9 p. 100 et que pour 1992, après la mise en application de la TPS, vous prévoyez une baisse de 3.8 p. 100. La TPS vous aide donc beaucoup.

Mr. McCabe: This is our after-tax profit, so our profit margin will fall from 4.9% to 3.8%, yes. That is not our revenue. That indeed is our profit.

Mr. Couture: Right.

Vous avez dit tout à l'heure que les régions avaient naturellement tendance à aller vers les plus grands marchés. Et vous dites que cette tendance va s'accentuer après la mise en oeuvre de la TPS.

• 1000

Dans les régions qui sont à la périphérie des grands centres comme chez moi, à Saint-Jean-sur-Richelieu, à côté de Montréal, on a des organismes au niveau de la radiodiffusion, de la télévision, et des regroupements tels Vidéotron. Naturellement, les gens continuent à faire leur publicité chez Vidéotron qui touche la région par le biais

[*Translation*]

trend in 1989 and do you know more or less what your situation is going to be? Is it much more than 4.9%?

M. McCabe: Avons-nous calculé la situation de 1989? Oui, et il semble qu'en 1989, les chiffres seront sensiblement les mêmes qu'en 1988.

M. Couture: Et la principale raison de la réduction de 1990 serait quoi, exactement?

M. McCabe: Elle aurait deux origines en 1990. . . Vous voulez dire avant impôt?

M. Couture: Oui, parce que vous dites que vous aurez une réduction de 4,9 p. 100 de votre chiffre d'affaires.

M. McCabe: Nous prévoyons en 1990 une réduction de notre chiffre d'affaires qui est due à la concurrence à laquelle nous faisons face sur le marché. Nous aurons un éventail de nouveaux services qui viendront s'ajouter à nos services de télévision de base, comme *Much Music*, le canal de la météo, etc.; et cela aura également un effet sur la radio. Donc, cette concurrence accrue entre les services de base des câblodiffuseurs et les budgets de publicité qui s'orientent davantage vers la promotion, sur la promotion dans les magasins plutôt que sur la publicité médiatique, auront un impact à la fois sur la radio et sur la télévision.

M. Robert Ingram (vice-président, Finances et Administration, Association canadienne des radiodiffuseurs): Il y a donc là en fait une augmentation de 4,6 p. 100 à 4,9 p. 100, mais il ne s'agit là que du facteur de l'inflation. Nous ne savons pas quelle sera la situation en 1990, mais je suppose, n'ayant pas les chiffres réels, que tout ce qu'a dit Michael est vrai et qu'il y aura une diminution par rapport à ce chiffre de 4,6 p. 100. Je crois toutefois que c'est être optimiste.

Mr. Couture: What is surprising is that you are predicting a decrease to 4.9% in 1990 and for 1992, with the implementation of the GST, you are forecasting a decrease of 3.8%. So the GST would really help you.

M. McCabe: C'est notre bénéfice après impôt, si bien qu'en effet, notre marge bénéficiaire tombera de 4,9 p. 100 à 3,8 p. 100. Il ne s'agit pas de nos recettes. Ce sont nos bénéfices.

M. Couture: Bien.

You said earlier that smaller markets had a natural tendency to lose to larger markets. And you are saying that this tendency will accelerate after the implementation of the GST.

In areas that are in the vicinity of large centres, for example in my hometown, Saint-Jean-sur-Richelieu, near Montreal, we have organizations in the sector of broadcasting and television, groups such as Vidéotron. Obviously, people are still buying publicity time from Vidéotron in order to reach the area through community

[*Texte*]

de la télévision communautaire, mais qui touche aussi les grands centres comme Montréal. Est-ce dans les abords des grands centres, le phénomène de publicité dont vous parliez tout à l'heure ne disparaîtra pas complètement?

M. McCabe: Le Québec est un cas spécial, en fait, parce qu'il y a au Québec, dans l'industrie de la radio, des réseaux qui sont un peu différents de ceux du reste du Canada. Et quand on parle des stations qui sont à la périphérie d'une grande ville, la situation est un peu meilleure que dans les autres régions de la province, par exemple, où il n'y a pas de grands réseaux. Quand nous parlons des stations de radio et de télévision qui sont au Manitoba, en Saskatchewan, par exemple, elles ne sont pas près des grandes villes. Nous avons là, certainement, des difficultés plus sérieuses qu'avec les stations situées dans la périphérie.

M. Couture: J'ai une dernière question. Sachant que le gouvernement veut remplacer une taxe existante qui est tout à fait désuète; connaissant les revenus tout à fait certains de cette taxe; voulant prendre en considération une aide valable aux gens qui sont les moins bien nantis. . . Avoir une taxe qui soit visible est beaucoup plus sûr au niveau du revenu. Vous suggérez dans votre mémoire d'imposer la taxe à 9 p. 100 et de l'abaisser, soit à 7 p. 100, soit à 5 p. 100. En prenant en considération tous ces critères d'établissement d'une taxe, est-ce que vous avez analysé de quelle façon on pourrait abaisser la taxe à 5 p. 100?

M. McCabe: C'est pour cela que nous avons suggéré que si nous voulons vraiment avoir une taxe de 7 p. 100, il faut évidemment avoir une taxe qui soit plus universelle, c'est-à-dire que tous les biens et services soient taxés. Nous ne sommes pas en mesure vraiment de faire une analyse poussée de l'économie, mais cela nous semble être le premier pas pour arriver à un niveau de 7 p. 100; cela permet aussi d'avoir des crédits d'impôts pour ceux qui ont un revenu très faible.

M. Couture: Merci, monsieur le président.

The Chairman: I want to thank you for coming this morning. You have been really helpful and I think we understand some of your concerns.

Mr. McCabe: Thank you, Mr. Chairman.

• 1005

The Chairman: Our next witness is the Canadian Conference of the Arts. The president is Paul Siren.

Paul, would you please introduce the other members of your delegation.

Mr. Paul Siren (President, Canadian Conference of the Arts): Mr. Chairman and members of the committee, we thank you for the opportunity to present the views of the Canadian Conference of Arts on the proposed goods and services tax.

With me today are Michelle d'Auray, the national director of the CCA, and Peter Weinrich, a member of

[*Traduction*]

television, but that publicity also reaches large centres such as Montreal. In the areas surrounding large cities, will the kind of publicity you were talking about earlier not disappear completely?

Mr. McCabe: Actually, Quebec is a special case because there are radio networks in Quebec that are somewhat different from the rest of the country, and when you speak about radio stations that are located in the vicinity of a large city, the situation is somewhat better compared to the other areas of the province, for instance, where there is no large networks. In Manitoba or Saskatchewan, for instance, radio and television stations are not located near large centres. These certainly face more serious difficulties compared to peripheral stations.

Mr. Couture: One last question. Knowing that the government wants to replace an existant tax that is quite outdated; given the very definite revenues rising from that tax; considering their commitment to help the most underprivileged. . . A visible tax is much more certain as far as revenue is concerned. You are suggesting in your brief that we reduce the 9% tax rate either to 7% or to 5%. Considering the various factors in the implementation of a tax, did you make an analysis as to how we could lower the rate to 5%?

Mr. McCabe: That is why we have suggested that if we really want to have a 7% tax, we obviously need a tax that would be more universal; in other words, all goods and services should be taxed. We are not really in a position to make a true analysis of the economy, but that seems to us to be the first step in order to arrive at a 7% rate. This also enables us to give tax credits to very low income earners.

Mr. Couture: Thank you, Mr. Chairman.

Le président: Je tiens à vous remercier d'être venus comparaître ce matin. Vous avez été très utiles, et je crois que nous comprenons certaines de vos préoccupations.

M. McCabe: Merci, monsieur le président.

Le président: Nous accueillons maintenant la Conférence canadienne des arts, réprésentée par son président, M. Paul Siren.

Paul, si vous voulez bien nous présenter les autres membres votre de délégation.

M. Paul Siren (président, Conférence canadienne des arts): Monsieur le président, membres du Comité, nous vous remercions de nous donner l'occasion de présenter le point de vue de la Conférence canadienne des arts sur le projet de taxe sur les produits et services.

Je suis accompagné aujourd'hui de Michelle d'Auray, directrice nationale de la conférence, et de Peter

[*Text*]

our Subcommittee on Taxation and executive director of the Canadian Crafts Council.

The CCA represents some 1,200 organizations and individuals involved in all aspects of the arts and cultural industries across the country. Some of our members have already appeared before you expressing their concerns on the GST, and others are appearing later this morning. We will therefore focus our comments on issues they may not address directly in their representations.

I should mention at this point that, while the Canadian Conference of the Arts has not taken a referendum of opinion of its members with respect to the GST, we feel quite confident that had such a referendum been conducted among the artists themselves the suggestion would be to discard the proposal with respect to the GST. However, in the event that the federal government and Parliament decide to proceed with the goods and services tax, we feel there are some representations we would like to make.

In September 1988 the federal government issued a response to the report on taxation of artists and the arts of the Standing Committee on Communications and Culture, then chaired by Mr. John Gormley. In its response the government stated:

> The government is committed to improving the economic circumstances of Canadian artists in line with the government's recognition of the centrality of their contribution to our national life. The treatment of artists and their status under the tax system are important considerations in this regard.

The response went on to say that the government would consider enhancements in these policies in order to:

> provide a greater recognition of the unique circumstances of artists and their significant contribution to Canada's culture and economy.

We assume that the government did not intend the GST as a response with respect to the statements and commitments that were made.

Let me give you a few examples of artists' unique circumstances. Artists work long hours, an estimated 40 hours a week in their profession with an additional 30 hours on other employment. They expend considerable amounts of money on professional training. For example, a dancer not working for one of the major dance companies in Canada must pay for daily classes and master classes while earning an average of $6,000 from dance.

[*Translation*]

Weinrich, membre de notre sous-comité de la fiscalité et directeur administratif du Conseil canadien de l'artisanat.

La Conférence canadienne des arts représente environ 1,200 organismes et particuliers qui oeuvrent dans tous les secteurs des arts et des industries culturelles d'un bout à l'autre du pays. Certains de nos membres ont déjà témoigné devant le Comité pour exprimer leurs inquiétudes au sujet de la TPS et d'autres vont témoigner tout à l'heure. Nous allons donc faire porter l'essentiel de nos observations sur des points que les autres n'ont peut-être pas abordés directement dans leur intervention.

Je dois préciser tout de suite que si la Conférence canadienne des arts n'a pas tenu de référendum pour connaître l'opinion de ses membres au sujet de la TPS, nous avons la conviction que si nous l'avions fait, les artistes eux-mêmes se seraient prononcés pour le rejet total de la proposition de TPS. Nous estimons toutefois que nous devons faire valoir certains points, au cas où le gouvernement fédéral et le Parlement décideraient de mettre en vigueur la taxe sur les produits et services.

En septembre 1988, le gouvernement fédéral a publié une réponse au rapport du Comité permanent des communications et de la culture, qui était alors présidé par M. John Gormley, rapport intitulé: «La fiscalité relative aux artistes et aux arts». Je cite un passage de la réponse du gouvernement:

> Le gouvernement s'est engagé à améliorer la situation financière des artistes canadiens et à reconnaître comme il se doit leur contribution à la vie du pays. Le traitement réservé aux artistes par le régime fiscal et les conditions qui en découlent pour eux sont des facteurs importants sous ce rapport.

On ajoute plus loin que le gouvernement envisagera d'apporter des améliorations à ces politiques afin de:

> reconnaître plus spécifiquement la situation unique des artistes ainsi que leur apport important à la culture et à l'économie du Canada.

Compte tenu des déclarations qui ont été faites et des engagements qui ont été pris, nous supposons que la TPS ne fait pas partie des éléments de réponse que le gouvernement avait en tête.

Je voudrais vous donner quelques exemples pour illustrer la situation particulière des artistes. Les artistes travaillent énormément; on estime qu'ils consacrent 40 heures à leur forme d'expression artistique, en plus de travailler 30 heures par semaine dans un autre domaine d'emploi. Ils consacrent des sommes considérables à leur formation professionnelle. Par exemple, un danseur ou une danseuse qui ne fait pas partie d'une des grandes compagnies de danse canadiennes doit suivre à ses propres frais des classes quotidiennes et d'autres cours, alors que la danse lui rapporte en moyenne 6,000$ par an.

[*Texte*]

They have widely fluctuating incomes from year to year. They are engaged by, or sell their work to, many employers. Most of them are self-employed.

For income tax purposes, artists are considered self-employed or independent contractors, but even then Revenue Canada has a hard time recognizing their self-employment status because so many earn so little. There is a tendency to consider them as hobbyists.

With the GST collection linked to the income side of Revenue Canada and with the application of "the reasonable expectation of profit" criteria, we can expect that many artists' sales will be considered too low to qualify for commercial activity; input credits will be denied; self-employment status will be revoked.

There are other issues of concern to individual artists. The $30,000 small traders exemption will be problematic to those whose incomes fluctuate significantly from year to year. There are no income-averaging provisions left in the Income Tax Act.

• 1010

Some artists will be part of the tax system, others not, thus establishing a tiered system whereby some engagers are likely to prefer to contract those who do not charge tax. Artist engagers will be inclined to encourage artists to become employees as opposed to self-employed as a means of reducing their tax burden. Foreign performers and creators are given preferential treatment by not having to charge the GST.

For the cultural sector as a whole the GST creates a tax burden that is significantly greater than at present. In addition, the government would be taxing a sector whose growth and development it has encouraged through funding, tax incentives, regulations and laws. Many elements of the sector have long had a tax-free status in recognition of the public good aspect of the arts and cultural industries and to make Canadian cultural products accessible to Canadians. For example, the government recently removed its federal sales tax on original prints in recognition that original works of art should not be taxable.

We therefore recommend the following, that the arts and cultural industries be zero-rated for the purpose of the GST; barring that possibility, that the GST collected in the sector be dedicated to the sector through funding, investment or tax rebates; that the small traders exemption level be raised to $60,000; that an income or sales averaging mechanism be developed to allow artists to

[*Traduction*]

Le revenu des artistes subit d'énormes fluctuations d'une année à l'autre. Ils vendent leurs oeuvres à de nombreux clients ou travaillent pour de nombreux employeurs. La plupart d'entre eux sont à leur propre compte.

Aux fins de l'impôt sur le revenu, les artistes sont considérés comme des travailleurs indépendants; pourtant, Revenu Canada a beaucoup de mal à leur reconnaitre ce statut de travailleur indépendant parce qu'un grand nombre d'entre eux gagnent très peu d'argent. On a tendance à considérer leur travail comme un hobby.

La perception de la TPS étant assurée par le service de l'impôt de Revenu Canada, qui applique le critère des «possibilités raisonnables de profit», on peut s'attendre à ce que beaucoup d'artistes aient un volume de ventes trop faible pour être admissibles à la catégorie de l'activité commerciale; on leur refusera les crédits pour intrants, et leur statut de travailleur indépendant sera révoqué.

Les artistes ont d'autres sources d'inquiétudes. L'exemption pour les petits commerçants ayant un chiffre d'affaires de moins de 30,000$ sera problématique pour ceux dont le revenu varie grandement d'une année à l'autre. La Loi de l'impôt sur le revenu ne comporte plus aucune disposition pour l'étalement du revenu.

Certains artistes seront intégrés au nouveau régime fiscal et d'autres non; il en résultera un système à deux paliers, et certains seront plutôt enclins à embaucher les artistes qui ne font pas payer la taxe. Ceux qui embauchent des artistes seront portés à encourager les artistes à devenir salariés au lieu d'être à leur propre compte, afin de réduire leurs charges fiscales. Les interprètes et les créateurs étrangers bénéficient d'un traitement préférentiel, puisqu'ils n'ont pas à faire payer la TPS.

Pour l'ensemble du secteur culturel, la TPS alourdit considérablement le fardeau fiscal par rapport à la situation actuelle. En outre, le gouvernement se trouverait à taxer un secteur dont il a encouragé la croissance et l'essor à coups de subventions, de stimulants fiscaux, de règlements et de lois. Beaucoup d'éléments de ce secteur jouissent depuis longtemps d'une exonération fiscale complète en reconnaissance du fait que le secteur des arts et de la culture contribue au bien public et aussi dans le but de rendre plus accessibles aux Canadiens les produits de la culture canadienne. Par exemple, le gouvernement a récemment exonéré de la taxe de vente fédérale les gravures originales, en reconnaissance du fait que les oeuvres d'art originales ne devraient pas être taxables.

Nous faisons donc les recommandations suivantes: que les arts et les industries culturelles soient détaxés aux fins de la TPS; si cela s'avérait impossible, nous recommandons que la TPS perçue dans ce secteur soit réinjectée dans le secteur culturel sous forme de subventions, d'investissements ou de remises d'impôt; que le seuil donnant droit à l'exonération des petits

[*Text*]

spread fluctuating income or sales over time; that Revenue Canada guidelines established to collect the tax not penalize artists whose income or sales levels do not meet the standard reasonable expectation of profit test; and that these guidelines be established in consultation with the cultural sector.

Thank you, Mr. Chairman. We are prepared to respond to questions.

The Chairman: Before I go to Mrs. Finestone, your issue in connection with individuals who are operating as self-employed people in their own business in the art field, whether it is music, or dramatics, or sculpture, or painting or whatever, is almost similar all the way through. I was wondering if we were to allow artists to be exempt persons, say to the extent of a rolling average of $50,000 income a year over a five-year period, whether that would be a way out for you, bearing in mind that an exempt person is not entitled to rebatable tax refunds.

You have to have it one way or another. I think you can appreciate that we do have to collect tax somewhere, and that might be an answer for you. I was wondering whether that class of answer would solve the problem in your view for a number of people who are not making all that much money, or consistently all that much money, from their particular art.

Ms Michelle d'Auray (National Director, Canadian Conference of the Arts): I think it would answer some of the problems in part. I think there is an incentive, as you have pointed out before in other instances, for artists with high expenses to be included in the system because they will want to claim the input tax credit. Our concerns though are with Revenue Canada, and with regard to people who may earn nothing in one year from the sale of their work and who may, in subsequent years, let us say in five years, earn from the sale of their work.

The reasonable expectation of profit clause should be looked at again, and whether the level be raised to $50,000 or not, those people who at this point have a reasonable expectation of profit margin over seven years or ten years are going to be denied import tax credits probably because their sales are too low.

The fluctuating side probably will be addressed by the $50,000 that you propose, but there is another element which your proposal is addressing which will not—

[*Translation*]

exploitants soit porté à 60,000$; que l'on mette au point un mécanisme d'étalement du revenu ou des ventes afin de permettre aux artistes de répartir sur un certain nombre d'années le montant de leur revenu ou de leur vente, qui peut fluctuer énormément; que les lignes directrices de Revenu Canada pour la perception de la taxe soient rédigées de manière à ne pas pénaliser les artistes dont le revenu ou les ventes ne correspondent pas aux critères pour ce qui est de l'espoir raisonnable de réaliser un profit; et que ces lignes directrices soient mises au point après consultation du secteur culturel.

Merci, monsieur le président. Nous sommes prêts à répondre à vos questions.

Le président: Avant d'accorder la parole à M^me^ Finestone, je voudrais vous poser une question. Quand vous parlez des personnes qui travaillent à leur propre compte dans le domaine culturel, qu'il s'agisse de musique, de théâtre, de sculpture, de peinture ou d'une autre forme d'expression artistique, votre argument est à peu près le même dans tous les cas. Si nous faisions en sorte que les artistes soient exonérés, dans la mesure où ils font état d'un revenu annuel moyen de 50,000$ sur une période de cinq ans, est-ce que ce serait une porte de sortie acceptable pour vous, compte tenu du fait qu'une personne exonérée n'a pas droit aux crédits d'impôt remboursables?

Il faut que ce soit l'un ou l'autre. Vous comprenez, je pense, que nous devons aller chercher les deniers publics quelque part, et ce pourrait être une solution acceptable à vos yeux. Je me demandais si une solution de ce genre réglerait le problème, à votre avis, pour un grand nombre de gens qui ne tirent pas beaucoup de revenu de leur art, du moins pas régulièrement.

Mme Michelle d'Auray (directrice nationale, Conférence canadienne des arts): Je crois que cela résoudrait une partie des problèmes. Je pense que les artistes qui ont de gros frais seront incités, comme vous l'avez déjà souligné ailleurs, à s'intégrer au régime afin de pouvoir réclamer le crédit pour taxe sur intrants. Nous nous inquiétons cependant au sujet du traitement que Revenu Canada réservera à ceux qui, au cours d'une année donnée, ne tirent absolument aucun revenu de la vente de leurs oeuvres et qui, au cours des années suivantes, disons au cours d'une période de cinq ans, gagnent un certain revenu provenant de la vente de leurs oeuvres.

La disposition concernant l'espoir raisonnable de réaliser un profit devrait être reconsidérée. Peu importe que l'on porte à 50,000$ le seuil d'admissibilité, les gens qui, à l'heure actuelle, ont un espoir raisonnable de réaliser un profit au cours d'une période de sept ou dix ans se verront probablement refuser les crédits pour taxe sur intrants parce que le montant de leurs ventes est trop faible.

Pour ce qui est des fluctuations, le seuil de 50,000$ que vous proposez réglerait probablement le problème, mais il y a un autre élément dans votre proposition qui ne sera pas. . .

[*Texte*]

The Chairman: With respect to the income tax end of things, it would seem that if you are in the business, whether you make money or you do not make money, you are entitled to input tax credits if you become a registered trader.

I am just suggesting that this might absolve you from becoming a registered trader if you do not want to be one.

Ms d'Auray: If you raise the level to $50,000—

The Chairman: That would be in a rolling average too, in other words, over a period of time so that you could make $100,000 one year, if you did not make very much the next year and so on.

Ms d'Auray: You could spread it over five years?

The Chairman: Sure.

Ms d'Auray: I think that would solve a lot of the problems, yes.

• 1015

Mrs. Finestone (Mount Royal): I get the sense from your presentation that you are really not supportive of this tax. Are you saying, in the inevitable, art and artists, and all the constituents for whom I speak, will have to accept it, but if we had our druthers this would not be our choice?

Mr. Siren: In speaking to the artists themselves, they see the GST as a burden, at least as proposed, and in that sense they would rather do without it. In any event there is a feeling on the part of many artists that the options have not been fully examined and discovered; that we are faced with a formula that we either accept or reject and that there must be other ways of being able to raise revenue for the federal government which is not based upon the consumption type of tax that is proposed in this particular formula.

Mrs. Finestone: What do you think the tax is liable to do, sir, with respect to the underground economy that I believe will be promoted through this kind of taxing system? I am thinking of the individual artists or those who are in business for themselves.

Mr. Siren: I do not think we can estimate the degree of such an underground economy, except to say that, where it is possible to avoid becoming involved in an administrative structure relating to GST, that route will be followed.

Mrs. Finestone: We are talking about the difficulties artists have had with Revenue Canada, which you alluded to in your introductory remarks. How can one have a sense of trust of this government? How can one have a sense of any protection for either the individual. . .? I am not allowed to be political?

The Chairman: Just ask questions to the witness.

[*Traduction*]

Le président: Pour ce qui est de l'impôt sur le revenu, il me semble que quand on est en affaires, que l'on fasse de l'argent ou non, on a droit au crédit pour taxe sur intrants dès que l'on est un commerçant accrédité.

Je vous dis seulement que cela pourrait vous servir de prétexte pour ne pas devenir un commerçant accrédité si vous ne voulez pas le devenir.

Mme d'Auray: Si l'on porte le montant à 50,000$. . .

Le président: Ce serait une moyenne pour un certain nombre d'années; autrement dit, vous pourriez gagner 100,000$ une année donnée si vous ne gagnez pas beaucoup l'année suivante et les autres années.

Mme d'Auray: On pourrait le répartir sur cinq ans?

Le président: Bien sûr.

Mme d'Auray: Je crois que cela réglerait beaucoup de problèmes, oui.

Mme Finestone (Mount Royal): En écoutant votre exposé, j'ai le sentiment que vous n'êtes pas vraiment en faveur de cette taxe. Si je comprends bien, vous dites que les artistes et tous les gens que je représente devront l'accepter, puisque c'est inévitable, mais que s'il n'en tenait qu'à nous, nous préférerions une autre formule?

M. Siren: D'après les entretiens que j'ai eus avec les artistes eux-mêmes, ces derniers voient la TPS comme un fardeau, du moins dans la forme proposée, et préféreraient donc s'en passer. Quoi qu'il en soit, beaucoup d'artistes ont le sentiment que l'on n'a pas étudié à fond toutes les possibilités; qu'on nous présente une formule que nous pouvons accepter ou rejeter et qu'il doit y avoir d'autres moyens pour le gouvernement fédéral de boucler son budget sans recourir à un impôt sur la consommation comme celui que l'on propose par cette formule.

Mme Finestone: D'après vous, quels sont les risques que pose cette forme d'imposition pour ce qui est de l'économie parallèle dont elle va favoriser l'essor, à mon avis? Je songe notamment aux artistes indépendants.

M. Siren: Je ne crois pas que nous puissions évaluer l'ampleur d'une telle économie parallèle. Je dirai seulement que dans la mesure où il sera possible d'éviter d'être intégré dans la structure administrative nécessaire à la TPS, beaucoup vont s'orienter dans cette voie.

Mme Finestone: On a parlé des difficultés que les artistes ont éprouvées dans leurs rapports avec Revenu Canada; vous y avez fait allusion dans vos observations préliminaires. Comment peut-on faire confiance au gouvernement actuel? Comment peut-on avoir le sentiment que l'on jouit d'une certaine protection? On ne me permet pas de faire des observations politiques?

Le président: Contentez-vous de poser des questions aux témoins.

[*Text*]

Mr. Pickard (Essex—Kent): Sheila, you are doing just fine and they should not interrupt you.

Mrs. Finestone: I always thought there was a difference in point of view here. You are well aware of our two reports on the status of the artist—nothing constructive has moved forward for the individual artist. I would suggest that they have a legitimate complaint. They are having difficulties with Revenue Canada in relation to income tax. . . how those could be extended to be covered under the GST. I ask you, do you have a level of trust that this can be done, let us say through the bureaucracy, not necessarily through joint political will? Would that answer the lack of confrontational partisanship?

The Chairman: That sounds pretty good.

Mrs. Finestone: Thank you.

Mme d'Auray: Je crois que nous avons eu de bonne relations avec Revenu Canada, surtout ces dernières années. Mais il y a, toutefois, toujours des accrocs. J'ai parlé tout à l'heure de *reasonnable expectation of profit*. Il y a toujours des problèmes à ce niveau parce qu'on compare toujours les artistes à des affaires, à des entreprises. Ce qu'ils vendent, ce sont eux-mêmes, ce ne sont pas des affaires dans le sens strict du terme. Par conséquent, penser à un artiste comme étant une entreprise qui va réaliser des profits sur plusieurs années ou comme une personne qui entre dans la profession artistique pour faire des profits, c'est quelque chose que les agents de Revenu Canada ont du mal à comprendre.

Sans dire que nous avons des batailles interminables, nous avons des discussions souvent intenses avec des agents de Revenu Canada. Nous prévoyons que l'introduction de la TPS va occasionner davantage de consultations et de discussions. Ce que nous demandons, toutefois, c'est qu'une fois que les règlements seront en place, nous prenions part à la consultation, que nous puissions avoir notre mot à dire sur le développement des règlements afin que l'on puisse arriver à une meilleure entente avec les agents de Revenu Canada.

Mrs. Finestone: I notice that you are urging the committee to recommend that moneys levied from the sector as a result of the GST be pumped back into the sector in the form of increased parliamentary allocations to federal cultural agencies, such as the Canada Council and the National Museums. You are asking for a dedicated tax. You know well that our experience with a dedicated tax—we raised it on cable from 7% now to 11%—has not brought additional funds, and you are speaking for the complete sector of cultural industries. You know that has not been an effective tax in terms of dedication to growth and development in this industry. How would you expect the GST to be isolated and funnelled back in? People who come into the museums and who pay a museum fee, who are going to the movies and pay a movie film; films that are being showed two, three, four years later. . . How do you expect to get a dedicated tax? And how do you expect to get reasonable

[*Translation*]

M. Pickard (Essex-Kent): Sheila, vous faites du très bon travail, et l'on ne devrait pas vous interrompre.

Mme Finestone: J'ai toujours pensé qu'il y avait une divergence d'opinions autour de la table. Vous connaissez les deux rapports que nous avons publiés sur le statut de l'artiste; aucune mesure constructive n'a bénéficié aux artistes. Il me semble qu'ils ont raison de se plaindre. Ils ont des problèmes avec Revenu Canada au sujet de l'impôt sur le revenu, et l'on peut s'attendre à une recrudescence de ces problèmes avec l'arrivée de la TPS. Je vous le demande: avez-vous confiance? Croyez-vous que cela pourrait se faire, disons grâce aux efforts des fonctionnaires, et non pas nécessairement par une volonté politique commune? Cette question est-elle suffisamment dénuée d'esprit partisan?

Le président: Cela me semble assez satisfaisant.

Mme Finestone: Merci.

Mrs. d'Auray: I believe that we have had good relations with Revenue Canada, especially in the past few years. However, there are still some snags. I spoke earlier of reasonable expectations of profit. There are still problems in this regard because artists are always being compared to business people. They are not doing business in the strict sense of the word; rather, what they are selling is themselves. It has always been difficult for Revenue Canada officials to see artist as a business that will make profits for several years or as a person who goes into an artistic profession in order to make profits.

I will not say that we are having endless struggles, but we often have heated discussions with Revenue Canada officials. We anticipate that the introduction of GST will bring about more consultations and discussions. What we are asking, however, is that once the regulations will be in effect, we take part in the consultation so that we can have our say in the development of the regulations in order for us to come to a better agreement with Revenue Canada officials.

Mme Finestone: Je remarque que vous exhortez le Comité à recommander que l'argent tiré de ce secteur grâce à la TPS soit réinjecté dans le secteur sous forme d'une augmentation des budgets des organismes culturels fédéraux, comme le Conseil des arts et les Musées nationaux. Vous demandez que l'utilisation des recettes de la taxe soit prédéterminée. Vous n'ignorez pas que nous avons fait l'expérience d'une taxe de ce genre—nous avons porté la taxe sur le câble de 7 p. 100 à 11 p. 100—qui ne nous a pas permis d'augmenter le montant des recettes, et vous parlez au nom de tout le secteur des industries culturelles. Vous savez que cette taxe ne s'est pas révélée efficace pour ce qui est de promouvoir la croissance et l'essor de cette industrie. Comment pensez-vous qu'il soit possible d'isoler la TPS et de la réinvestir dans le secteur? Les gens qui vont dans des musées et qui paient des frais d'entrée, ceux qui vont au cinéma et paient pour voir un film; des films qui passent deux, trois, quatre ans plus

[*Texte*]

results from a goods and services tax from an industry that is different from any other industry? The product is not necessarily sold the day after it has arrived on the marketplace or is even ready for the marketplace.

• 1020

Ms d'Auray: Estimates can be made on the basis of collection. If the tax is put into operation assumptions can be made as to the level of moneys collected.

The telecommunications tax you are referring to is not a true dedicated tax. It goes into general revenue and is then given out to telefilm. What we would like to see is a true dedicated tax. There are such mechanisms.

Mrs. Finestone: Are you saying from every sector, such as a tax on reading, which we oppose and I presume you also oppose? You are saying the new 9% tax on magazines, books, and newspapers. . .

Ms d'Auray: We are saying that in the event a GST is levied on the cultural sector the amounts levied should be pumped back into our sector.

There are other ways of dealing with that. You can do it through either a dedicated tax or a series of credits or rebates proportional to the level of grants an organization receives or you can give an additional percentage such as 50%.

Mrs. Finestone: Do you think the individual artist will then benefit from this kind of a structure? That they will be able to recoup? I ask you for an explanation, which you could perhaps integrate into your response. Let us say that a non-resident performer is brought in by a major distribution house. They sell tickets to that production and fill the Montreal Forum. Individuals have supported the band. You have a mega project going. The film that is going to be produced will, we hope, be shown on television later. It is going to have an audience.

How is this going to be impacted by GST? How are you going to calculate that? Who is going to get the money back once this non-resident performer leaves? Performers will not be required to charge any tax provided they are not otherwise engaged in commercial activity while in Canada, so the visiting performer is not going to pay GST. How is that going to impact on everything else that is taking place around that production?

Ms d'Auray: To get back to the dedicated tax aspect, there are ways of funnelling the moneys levied through a dedicated tax system back through the existing granting agencies. There are ways of setting up cultural investment funds or creating funds to encourage training and development of performing or visual artists or other

[*Traduction*]

tard. . . Comment pensez-vous que cela soit possible? Et comment pensez-vous que la TPS puisse donner de bons résultats dans un secteur qui est si différent de tous les autres secteurs? Le produit n'est pas nécessairement vendu le lendemain de son arrivée sur le marché, ou même le jour où il est prêt à être mis sur le marché.

Mme d'Auray: Il est possible de faire une estimation à partir de la taxe perçue. Si la taxe est mise en vigueur, il est possible de faire une estimation des sommes qui seront perçues.

La taxe sur les télécommunications dont vous parlez n'est pas vraiment une taxe qui est réinvestie dans le secteur. Les sommes perçues viennent s'ajouter au revenu général avant d'être réaffectées à Téléfilm. Nous aimerions que les sommes perçues au moyen de cette taxe soient directement et vraiment réinvesties dans le secteur. Ce genre de mécanisme existe.

Mme Finestone: Voulez-vous dire pour chaque secteur, comme une taxe sur la lecture, à laquelle nous nous opposons et à laquelle vous vous opposez également? Vous dites que la nouvelle taxe de 9 p. 100 sur les revues, les livres et les journaux. . .

Mme d'Auray: Nous disons que si la TPS était perçue dans le secteur culturel, les fonds prélevés dans ce secteur devraient y être réinvestis.

Il existe d'autres façons d'y arriver. Vous pouvez par exemple accorder une série de crédits ou de ristournes proportionnels au niveau des subventions qu'un organisme reçoit, ou vous pouvez accorder un pourcentage supplémentaire de 50 p. 100, par exemple.

Mme Finestone: Croyez-vous qu'un artiste pourra alors profiter d'une structure du genre? Qu'il pourra récupérer la taxe? J'aimerais que vous me donniez une explication. Supposons qu'une grande maison de distribution fasse venir un artiste de la scène non résident. Ils vendent des billets à cette production et remplissent le Forum de Montréal. L'orchestre reçoit une aide financière de particuliers. Il s'agit d'un mégaprojet. Le film qui sera produit passera, nous l'espérons, à la télévision plus tard. Il plaira au public.

Quelles seront les conséquences de la TPS sur une telle production? Comment allez-vous la calculer? À qui va-t-on rembourser cet argent lorsque l'artiste de la scène non résident s'en ira? Les artistes ne seront pas tenus de faire payer une taxe, pourvu qu'ils ne soient pas engagés dans une activité commerciale pendant qu'ils sont au Canada, de sorte que l'artiste qui est en visite ne devra pas payer la TPS. Quelles conséquences cela aura-t-il sur tout ce qui entoure une telle production?

Mme d'Auray: Il existe des moyens de réinvestir les fonds prélevés dans le secteur au titre de la TPS, en réinvestissant ces sommes dans les agences culturelles qui accordent des subventions. Il existe des moyens de créer des fonds d'investissement culturel ou de créer des fonds pour encourager la formation et le développement des

[*Text*]

creators. There is a way of channelling the money directly to individual artists.

The non-resident performers' issue was raised last night by some of our colleagues in other sectors such as ACTRA. We do feel strongly that non-resident performers should be charging the tax because it does create a preferential incentive to use non-resident performers or artists of any kind, even though the tax will be levied on the sale of their performance or their works. If you are looking at an artist who does not charge tax versus an artist who does charge tax, there is still a preference because it is an up-front cash decision.

The Chairman: If you have a receipt situation it really does not matter. If you are in the business of hiring people and making a profit on them in terms of a performance, you get your tax back if it is charged to you. Otherwise you have new input tax credit.

Ms d'Auray: Yes. You get your tax back when you file.

The Chairman: If you are running a theatre, you are collecting tax on every ticket sold. So you are receiving the cash all the time and you just reduce the amount of money remitted when filing. You really get your tax back the moment you pay it out.

• 1025

Ms d'Auray: I do not disagree with you. I am just saying that on the face of it, if I am an administrator and I am faced with a paper trail of 9% or no 9%, I may opt for the non-9% performer.

Mrs. Finestone: Mr. Chairman, if I may hitch-hike on your question, what happens if you and I decide to have a drink after these hearings that have been so difficult for you? What happens to the performer who is sitting there entertaining on the piano or with a guitar?

The Chairman: The bar is charging GST on all its receipts, and on all the expenses it has it pays GST and it only remits the net. It really does not matter where its receipts are coming from or where its expenses are going, all the expenses of running the business that carry goods and services tax are rebatable. You may well find, as in many jurisdictions, that businesses will only hire people who are registered in the system because it makes their accounting too difficult to hire a mix of people, which is an issue you might think about.

Mrs. Finestone: So the GST is with respect to the bar; it has nothing to do with the artist.

The Chairman: The bar is hiring the artist.

Mrs. Finestone: Is he going to pay the 9% tax?

[*Translation*]

artistes de la scène ou des artistes visuels ou des autres créateurs. Il y a une façon de canaliser ces fonds directement vers les artistes.

Le problème des artistes de la scène non résidents a été soulevé hier soir par certains de nos collègues dans d'autres secteurs, comme l'ACTRA. Nous sommes profondément convaincus que les artistes de la scène non résidents devraient faire payer la taxe, car autrement, cela encourage l'utilisation d'artistes de la scène ou de tout autre artiste non résidents, même si la taxe sera perçue sur la vente de leur interprétation ou de leur oeuvre. Lorsqu'il faut faire le choix entre un artiste qui ne fait pas payer de taxe et un autre qui en fait payer, il y a toujours une préférence, puisqu'il s'agit d'une décision au sujet d'un montant initial à payer.

Le président: Mais cela n'a vraiment pas d'importance s'il y a des rentrées d'argent. Si vous embauchez un artiste et que son oeuvre vous rapporte un profit, alors la taxe vous est remboursée si vous l'avez payée. Sinon, il y a le nouveau crédit pour taxe sur intrants.

Mme d'Auray: Oui. La taxe que vous avez payée vous est remboursée lorsque vous produisez une déclaration.

Le président: Si vous administrez un théâtre, vous percevez de la taxe sur chaque billet vendu. Vous recevez donc de l'argent comptant constamment, et il vous suffit de réduire le montant d'argent remis lorsque vous produisez une déclaration. Par conséquent, la taxe vous est remboursée dès que vous la payez.

Mme d'Auray: Je ne suis pas en désaccord avec vous. Je dis tout simplement qu'à première vue, si j'étais administrateur et que j'avais le choix entre le cauchemar administratif de la taxe de 9 p. 100 ou non, je choisirais peut-être l'artiste qui ne fait pas payer la taxe de 9 p. 100.

Mme Finestone: Monsieur le président, si vous me permettez, qu'est-ce qui arrive si vous et moi décidons d'aller boire un verre après les audiences d'aujourd'hui, qui ont été si difficiles pour vous? Qu'arrive-t-il à l'artiste qui est assis au piano ou qui joue de la guitare?

Le président: Le bar ajoute la TPS à toutes ses rentrées, et il doit payer la TPS sur toutes ses dépenses, mais ne remet que le montant net. Peu importe d'où proviennent ses recettes ou ses dépenses, toutes les dépenses pour administrer une entreprises qui doit payer et faire payer la TPS peuvent faire l'objet d'une ristourne. Vous constaterez que dans bien des cas, les entreprises n'engageront que des gens qui sont inscrits au système, car engager des gens inscrits et des gens non inscrits compliquerait trop leur comptabilité. Cela est une chose à laquelle vous devriez peut-être penser.

Mme Finestone: La TPS n'a rien à voir avec l'artiste, mais bien avec le bar.

Le président: Le bar embauche l'artiste.

Mme Finestone: Est-ce qu'il va payer la taxe de 9 p. 100?

[*Texte*]

Mr. Gagliano (Saint-Léonard): He is on contract, so the artist has to pay the 9%.

The Chairman: The artist is on contract to the bar. The artist is, presumably, a supplier to the bar; in other words, he is in the same position as the person who sells the bar liquor or—

Mr. Pickard: If it is a foreign artist, they need not pay the GST on his wages.

Mrs. Finestone: If that same artist who is performing in the bar—he could be either a member of a popular band or he could be a member of the National Arts Centre orchestra, which I hope continues to function, or he could be an individual entrepreneur who is just earning money while he is going through college—does that not put him in three different categories for the collection of tax, which makes it a nightmare?

The Chairman: That is a question of whether he wants to be in the system or whether the bar insists he be in the system. In large commercial operations, you will find, generally speaking in VAT countries, there is an insistence by the person engaging a contractor that the contractor be a registered person so that there is no problem with respect to how they handle the payment. So that does induce people to actually join the system.

Ms d'Auray: As you say, in terms of large commercial enterprises it might. In terms of small, non-profit organizations, I am not sure it would.

The Chairman: I very much agree with you. That is why I think it is important to possibly have a situation where a person can elect to be exempt if he wanted to be or elect to be in if he wanted to be, and some sort of a more favourable rolling average treatment for that, because it is six of one and half a dozen of the other to the tax collector.

Ms d'Auray: Mind you, the problem would be solved if there were no GST.

Mrs. Finestone: If I may just finish and say that it seems to me that the GST is going be—

The Chairman: The problem would be solved if there was also no income tax.

Mrs. Finestone: Mr. Chairman, I would suggest to you that it is going to be a total nightmare. It is going to push them into the underground economy; and certainly artists have no reason to trust the government.

The Chairman: Mr. Soetens, I will give you a couple of questions. I have used up your time.

Mr. Soetens (Ontario): It was awfully nice of the Liberal arts critic to come in and make political statements. But we will maybe get back to the subject-matter.

Mrs. Finestone: That was not a political statement.

[*Traduction*]

M. Gagliano (Saint-Léonard): L'artiste a signé un contrat; donc, il doit payer la taxe de 9 p. 100.

Le président: L'artiste a signé un contrat avec le bar. Je présume que l'artiste est un fournisseur du bar. En d'autres termes, il se retrouve dans la même position que celui qui vend de l'alcool au bar ou. . .

M. Pickard: S'il s'agit d'un artiste étranger, ils ne doivent pas payer la TPS sur son salaire.

Mme Finestone: Mais ce même artiste qui travaille dans le bar pourrait être membre d'un groupe populaire ou membre de l'orchestre du Centre national des arts—qui continuera de fonctionner, je l'espère—ou encore un artiste indépendant qui veut gagner un peu d'argent pour payer ses études. Ces trois catégories différentes ne créent-elles pas un véritable cauchemar sur le plan de la perception de la taxe?

Le président: Cela dépend si cet artiste veut être inscrit au système ou si le bar insiste pour qu'il le soit. Dans le cas d'une grande entreprise commerciale, dans les pays où il y a une TVA, on constate généralement que l'entreprise qui embauche un artiste à contrat insiste généralement pour que ce dernier soit inscrit, afin de ne pas avoir de problèmes avec le paiement. Cela encourage donc les gens à s'inscrire au système.

Mme d'Auray: Comme vous le dites, c'est peut-être le cas dans les grandes entreprises commerciales. Mais je ne crois pas que ce soit le cas pour les petits organismes à but non lucratif.

Le président: Je suis tout à fait d'accord avec vous. C'est pourquoi j'estime qu'il est important de permettre à une personne de choisir d'être inscrite ou non, et d'avoir un traitement un peu plus favorable pour ces cas, car pour celui qui prélève la taxe, c'est du pareil au même.

Mme d'Auray: Je vous rappelle qu'il n'y aurait pas de problèmes s'il n'y avait pas de TPS.

Mme Finestone: Si vous me permettez de terminer, j'ajouterais qu'il me semble que la TPS sera. . .

Le président: Le problème serait résolu s'il n'y avait pas non plus d'impôt sur le revenu.

Mme Finestone: Monsieur le président, j'ai l'impression que la TPS va être un véritable cauchemar. Elle va pousser les artistes dans une économie clandestine; les artistes n'ont certainement aucune raison de faire confiance au gouvernement.

Le président: Monsieur Soetens, je vous accorde quelques questions. J'ai utilisé votre temps.

M. Soetens (Ontario): Il est absolument charmant que le critique libéral des arts vienne faire ici des déclarations politiques. Mais revenons au sujet qui nous intéresse.

Mme Finestone: Ce n'était pas une déclaration politique.

[*Text*]

Mr. Soetens: Well, you might think so. It was nothing but political statements from this side.

I appreciate your starting comment that you agree that Parliament should make decisions and that we should not necessarily take a referendum of the artists. You could follow that through to any issue that Parliament deals with. Parliament cannot govern by referendum. It has to govern by the decisions it deems appropriate.

The question I have is determining what is commercial and what is not. And I guess I come back to my riding or the Toronto area. For instance, *Aida* is going into the Dome Stadium and they are going to sell 40,000 or 50,000 tickets. I guess I would call that commercial, even if they were using unknown, unqualified artists, in the sense they are not using high profile individuals. I believe the small traders exemption is the exact route to go. But how do you determine what is commercial and what is not?

• 1030

I have two very well known artists operating galleries in my riding. They sell their own paintings and their own prints from their paintings. Initially I am sure they were not very successful, but now they are. If you create these exemptions, where do you draw the line between what is commercial and what is not commercial?

Ms d'Auray: I think there is an answer, and part of that attempt to recognize the non-commercial aspect was dealt with in section 8 of the paper, because a non-profit corporation is a non-profit corporation. That is why it is has an NPO status. A charity is not in the business of making money in a profit sense.

When we look at non-profit arts organizations, that is exactly what they are. There is no redistribution of a profit basis to the shareholders. That concept does not exist. So when you talk about commercial activities and taxing commercial sales, in a sense there is a dichotomy of terms in registering charities and non-profit organizations for tax purposes on the one hand and on the other hand taxing them on commercial revenues or deemed commercial sales, even though that is part of their activity as a non-profit organization or as a charity.

So there was a problem in the arts community when they read that section of the technical paper. They said, we are non-profit; why are we being taxed, or why are we being considered commercial; we are not in the business of making profits. So part of our argument lies in that. If that status is recognized for arts organizations, it is because the government has recognized that there is an element of public good; there is an element that needs to be encouraged and fostered.

[*Translation*]

M. Soetens: C'est peut-être ce que vous croyez. Mais pour nous, du gouvernement, ce n'était rien d'autre qu'une déclaration politique.

Je suis heureux que vous soyez d'accord pour dire que le Parlement devrait prendre les décisions et que nous ne devrions pas nécessairement faire un référendum des artistes. Cela est vrai pour n'importe quelle autre question dont le Parlement est saisi. Le Parlement ne peut pas gouverner par référendum. Il doit gouverner en prenant les décisions qu'il juge appropriées.

Mais il faut déterminer ce qui est commercial et ce qui ne l'est pas. J'aimerais revenir à ma circonscription ou à la région de Toronto. Par exemple, entre 40,000 et 50,000 billets seront vendus pour la production *Aïda* qui sera présentée au Dome. Il s'agit à mon avis d'une production commerciale, même s'ils utilisent des artistes inconnus, en fait des artistes qui ne sont pas très connus. Je crois que c'est l'exonération du petit commerçant qui s'appliquerait. Mais comment déterminer ce qui est commercial et ce qui ne l'est pas?

Dans ma circonscription, deux artistes très bien connus ont une galerie d'art. Ils vendent leurs propres tableaux, ainsi que des lithographies de leurs tableaux. Au début, je suis certain qu'ils n'avaient pas beaucoup de succès, mais aujourd'hui, ils en ont. Si l'on permet de telles exonérations, où va-t-on fixer la limite entre ce qui est commercial et ce qui ne l'est pas?

Mme d'Auray: Je pense qu'il y a une réponse. Le chapitre 8 du document technique traite de l'aspect non commercial des organisme sans but lucratif. On tente d'y reconnaître l'aspect non commercial de ces organismes en leur accordant le statut d'organisme sans but lucratif. Le but d'un organisme de charité n'est pas de faire de l'argent pour faire des profits.

C'est exactement ce que sont les organismes artistiques sans but lucratif. Il n'y a pas de redistribution d'un profit aux actionnaires. Un tel concept n'existe pas. Donc, lorsqu'il est question d'activités commerciales et de taxe sur les activités commerciales, en un sens, il y a une certaine contradiction, puisque d'un côté on inscrit les organismes sans but lucratif et les organismes de charité aux fins de l'impôt et, de l'autre côté, on leur fait payer de la taxe sur les revenus commerciaux ou les ventes considérées comme des ventes commerciales, même si cela fait partie de leur activité en tant qu'organisme sans but lucratif ou en tant qu'organisme de charité.

Ce chapitre du document technique a donc posé un problème pour la communauté artistique. En effet, puisqu'il s'agit d'organismes sans but lucratif, ils se demandent pourquoi ils doivent payer la taxe ou pourquoi ils sont considérés comme une entreprise commerciale; ils ne sont pas là pour faire des profits. Voilà donc d'où nous tirons en partie notre argument. Si l'on reconnaît ce statut aux organismes artistiques, c'est parce que le gouvernement a reconnu qu'il y a un

[*Texte*]

Mr. Soetens: Let me come back on one aspect, then. Most symphony orchestras or that kind of group are really not-for-profit organizations. They would like to be, but they recognize they are not. There are two aspects to it. Certainly in my experience many private corporations take a very active involvement through sponsorship of individual occurrences these organizations may put on. One may argue they are being benevolent, but one may argue they are also using that sponsorship to promote their particular product. So in a sense it is an advertising cost they have, where the imposition of a tax on that cost would be an input tax credit. The other side of that is that same function has a provincial retail tax on the entertainment value in some provinces.

I would like your input. How do you deal with both those sides of the issue, and has the entertainment tax in some provinces been negative to the attendance levels of that particular event versus other provinces where similar events may occur?

Ms d'Auray: In Ontario, to use an example of the entertainment tax, there are a whole series of exemptions, and most non-profit arts organizations are exempt. In Quebec that is not the case. The problem with the Quebec situation from our perspective—because we asked if an evaluation had been done—was that the tax was introduced so long ago that we cannot find the records, if any, and the impact would be really hard to assess in terms of the original introduction, because it was so long ago. So if any impact had been felt, it would have been absorbed by now.

Mr. Soetens: But if there were a similar event in Toronto or Montreal, using two similar-sized cities, you cannot blatantly say, well, because there is a tax in Montreal, the event is not as successful as the same event in Toronto. You do not have a study that could comment on that, I take it.

Ms d'Auray: No, because the tax in Ontario is not applied to those kinds of organizations.

Mr. Soetens: And it is in Montreal.

Ms d'Auray: And it is in Montreal.

Mr. Soetens: That is what I am saying. Can you see a difference in one community versus the other where there is a tax and there is not a tax?

Ms d'Auray: I think you have to look at the different audience levels, the different—we have heard the word often—elasticity of the market. They are quite different. The income levels are different, the tastes are different,

[*Traduction*]

élément pour le bien public; qu'il y a un élément qu'il faut encourager et promouvoir.

M. Soetens: Revenons alors à un aspect. La plupart des orchestres symphoniques, ou ce genre de groupes, ne sont pas vraiment des organismes sans but lucratif. Ils aimeraient bien l'être, mais ils reconnaissent qu'ils ne le sont pas. Il y a deux aspects à considérer. Je sais d'expérience que de nombreuses sociétés privées participent très activement au parrainage de certains événements produits par de tels organismes. On pourrait faire valoir que ces entreprises le font par bienveillance, mais on pourrait également faire valoir qu'elles utilisent ce parrainage pour promouvoir le produit qu'elles vendent. Donc, dans un sens, ce sont des frais de publicité, et l'imposition d'une taxe sur ces frais leur donne droit à un crédit pour taxe sur intrants. D'un autre côté, dans certaines provinces, on impose une taxe provinciale de vente au détail sur la valeur de divertissement de cette même fonction.

J'aimerais savoir ce que vous en pensez. Comment voyez-vous les deux côtés de cette question? J'aimerais également savoir si dans les provinces où il y a une taxe sur le divertissement, les événements en question sont aussi courus que dans les provinces qui n'imposent pas une telle taxe.

Mme d'Auray: En Ontario, pour vous donner un exemple de la taxe sur le divertissement, il y a toute une série d'exonérations, et la plupart des organismes artistiques sans but lucratif sont exonérés. Au Québec, ce n'est pas le cas. Le problème au Québec, d'après nous—car nous avons demandé si une évaluation avait été faite—c'est que la taxe a été mise en vigueur il y a si longtemps que nous ne pouvons pas retrouver les dossiers, s'il en existe, et il serait vraiment difficile d'en évaluer les conséquences, étant donné que cette taxe a été mise en vigueur il y a si longtemps. Donc, si elle avait eu des conséquences, elles se seraient fait sentir il y a longtemps.

M. Soetens: Mais disons qu'un spectacle semblable se produise à Toronto ou à Montréal, pour prendre deux villes du même calibre; on ne peut pas dire tout simplement: écoutez, puisqu'il y a une taxe à Montréal, l'événement n'a pas autant de succès à Montréal qu'à Toronto. Si j'ai bien compris, vous n'avez fait aucune étude à ce sujet.

Mme d'Auray: Non, car en Ontario, la taxe ne s'applique pas à ce genre d'organismes.

M. Soetens: Mais elle s'applique à ces organismes à Montréal.

Mme d'Auray: Oui.

M. Soetens: C'est ce que je dis. Pouvez-vous voir une différence entre une ville et une autre, là où il y a une taxe, et là où il n'y en a pas?

Mme d'Auray: Je pense qu'il faut tenir compte des différents niveaux de public, de l'élasticité du marché—nous avons souvent entendu ce mot. Ils sont assez différents. Les niveaux de revenu, les goûts, les modèles de

[*Text*]

the funding patterns are different, the sponsorship patterns are different, in Quebec from in Ontario.

The interesting point you raise, though, is what will happen in terms of a cascading tax in Quebec, because that is something that has not been raised before. There is an entertainment tax, a fairly high one, in Quebec, and what will happen when the GST is introduced is it will cascade on that tax. That is not the case in Ontario right now.

Mr. Peter Weinrich (Member, Sub-committee on Taxation, Canadian Conference of the Arts): Where an organization is a charity that is not carrying on a commercial activity, it is going to get a 50% rebate of this tax. That suggests that there will be an encouragement for such a charity in fact to engage in some kind of commercial activity, because if they do that then they are going to be entitled to a 100% write-off. There will be a definite encouragement to that. What is commercial is discussed in here, and it is essentially anything that is similar to something carried on in the private sector. So you are likely to see a number of charities that may not now be engaged in commercial activity attempting to do so, simply because they will be better off if they do.

• 1035

The Chairman: Thank you very much for coming and for your help. We have a real issue here and we have had a number of presentations. We are going to have to come up with some overriding simple rule, if possible.

I have a motion that has to be put, and I would like your consent to it: to revert to the motion adopted on October 2 in relation to travel, accommodation, and per diem for the Liberal and NDP researchers—that the motion be amended by substituting the name of Michael O'Neil for that of Judy Giroux for the New Democratic Party and for the committee travel to eastern Canada.

An hon. member: I so move.

Motion agreed to

The Chairman: Our next witnesses are the Association of Canadian Orchestras. John Shaw is the president.

Mr. Shaw, would you introduce the members of the association who are with you in your presentation, and then would you go right ahead and give us about five minutes of the highlights of your concern and we can get on to questioning.

Mr. John Shaw (President, Association of Canadian Orchestras): Thank you, Mr. Chairman. I have with me today Larry Smith, from the Toronto Symphony Orchestra; Betty Webster, the executive director of the Association of Canadian Orchestras; and Louise LaPlante, from the Quebec Symphony Orchestra.

In real life I am the general manager of the Calgary Philharmonic, so we have representation from across the

[*Translation*]

financement, les modèles de parrainage sont différents au Québec et en Ontario.

Vous soulevez cependant un point intéressant quant à ce qui arrivera au Québec pour ce qui est de cette taxe en cascade. Au Québec, il y a une taxe assez élevée sur le divertissement, et lorsque la TPS entrera en vigueur, elle viendra s'ajouter à cette taxe. Ce n'est pas le cas actuellement en Ontario.

M. Peter Weinrich (membre, Sous-comité de la fiscalité, Conférence canadienne des arts): Dans le cas d'un organisme de charité qui n'a pas d'activités commerciales, il y aura une ristourne de 50 p. 100. Cela laisse entendre qu'on encouragera les organismes de charité à entreprendre certaines activités commerciales, car ce faisant, ils auront droit à une radiation de 100 p. 100. On va certainement les encourager à le faire. On discute ici des activités commerciales, et il s'agit essentiellement d'activités semblables à celles du secteur privé. Il est donc fort possible qu'un certain nombre d'organismes de charité qui n'ont actuellement aucune activité commerciale tentent d'en entreprendre, tout simplement parce qu'ils auraient avantage à le faire.

Le président: Merci beaucoup de votre participation et de votre aide. Nous sommes saisis d'une question vraiment importante et nous avons entendu un certain nombre d'exposés à ce sujet. Il va nous falloir penser à une simple règle dérogatoire, si possible.

Une question doit être mise aux voix. J'aimerais avoir votre consentement: il s'agit de revenir à la motion adoptée le 2 octobre relativement aux indemnités de déplacement, de logement et à l'indemnité journalière accordée aux recherchistes du Parti libéral et du Parti néo-démocrate—que la motion soit amendée afin de remplacer le nom de Judy Giroux par celui de Michael O'Neil pour le Parti néo-démocrate et de permettre au Comité de se déplacer dans l'Est du Canada.

Une voix: J'en fais la proposition.

La motion est adoptée.

Le président: Notre prochain témoin est l'Association des orchestres canadiens. John Shaw en est le président.

Monsieur Shaw, j'aimerais d'abord vous demander de nous présenter les membres de l'association qui vous accompagnent. Vous pourrez ensuite prendre cinq minutes pour faire ressortir les grandes lignes de votre mémoire, et nous pourrons ensuite passer aux questions.

M. John Shaw (président, Association des orchestres canadiens): Merci, monsieur le président. J'ai avec moi aujourd'hui Larry Smith, de l'Orchestre symphonique de Toronto; Betty Webster, directeur administratif de l'Association des orchestres canadiens; et Louise LaPlante, de l'Orchestre symphonique de Québec.

Dans la vraie vie, je suis directeur général de l'Orchestre philharmonique de Calgary. Notre groupe ici

[*Texte*]

country. But I am speaking today as the president of the Association of Canadian Orchestras.

As with the Canadian Conference of the Arts, we have not polled our members on whether or not there should be a tax. We are making the assumption that some kind of tax will be introduced, and that is the essence of our presentation.

I should just say that the Association of Canadian Orchestras represents about 106 symphony orchestras of various sizes across the country. Each of these orchestras will be affected, to a varying degree, by the implementation of a goods and services tax. In particular, the orchestras that have a higher percentage of earned income will be the hardest hit by this tax. This is somewhat perverse, since we have been encouraged by various levels of government and granting agencies to increase our earned income level. In many cases having done so, now we are going to be penalized because of the implementation of the goods and services tax.

Orchestras are not in competition with commercial enterprises, like movie houses or even *Aida*, except in the sense that we compete for the same entertainment dollar. Orchestras are not profit oriented. In fact, we try to minimize our losses on each and every concert production. The orientation of movie theatres and commercial theatrical productions, however, is towards making a profit for their investors.

Orchestras are labour-intensive organizations. We cannot cut costs through reductions in numbers of musicians. The same number of musicians are required today to perform a Beethoven symphony as were required when that symphony was first composed. In a more contemporary and Canadian context, an orchestra cannot arbitrarily reduce the number of musicians required to perform a work by, let us say, Murray Schafer.

In most cases orchestras spend at least 70% of their budgets on costs associated with the production of concerts. In some cases it is more than that, the largest cost by far being the cost of the orchestra's musicians. In the cases where these musicians are self-employed, those orchestras could face severe cashflow problems due to the timing of payment and the receipt of credits from this tax system.

• 1040

Each year most orchestras raise their ticket prices by at least the rate of inflation and the imposition of the goods and services tax will mean, in the first full year of implementation, an increase of at least 15% which will

[*Traduction*]

aujourd'hui représente donc tous les coins du pays. Je viens vous parler aujourd'hui à titre de président de l'Association des orchestres canadiens.

Comme dans le cas de la Conférence canadienne des arts, nous n'avons pas fait de sondage auprès de nos membres sur la question de savoir s'il devrait ou non y avoir une taxe. Nous avons préparé notre exposé à partir de l'hypothèse qu'une taxe quelconque entrera en vigueur.

L'Association des orchestres canadiens compte 106 membres qui reproupent la totalité des orchestres symphoniques et de chambre professionnels et communautaires du Canada. Chacun de ces orchestres sera plus ou moins touché par la mise en vigueur de la taxe sur les produits et services. Plus particulièrement, les orchestres qui ont un pourcentage plus élevé de revenu gagné seront les plus touchés par cette taxe. Cela est plutôt paradoxal, puisque nous avons été encouragés à augmenter notre niveau de revenu gagné par divers paliers de gouvernement et organismes qui accordent des subventions. Comme nous l'avons fait dans bien des cas, nous serons donc pénalisés par cette taxe sur les produits et services.

Les orchestres n'entrent pas en concurrence avec les entreprises commerciales, comme les salles de cinéma, ou même les productions comme *Aïda*, sauf si l'on considère que nous sommes en concurrence pour le même dollar de divertissement. Les orchestres ne sont pas axés sur le profit. En fait, nous tentons de minimiser nos pertes pour chaque concert que nous produisons. Cependant, les salles de cinéma et les productions de théâtre commerciales visent essentiellement à faire un profit pour leurs investisseurs.

Les orchestres sont des organismes à forte intensité de main-d'oeuvre. Nous ne pouvons réduire les coûts en réduisant le nombre de musiciens. Il faut le même nombre de musiciens pour exécuter une symphonie de Beethoven aujourd'hui que lorsque la symphonie a été composée. Pour vous donner un exemple plus canadien et plus contemporain, un orchestre ne peut réduire de façon arbitraire le nombre de musiciens requis pour exécuter une oeuvre de Murray Schafer.

Dans la plupart des cas, les orchestres consacrent environ 70 p. 100 de leur budget aux coûts associés à la production de concerts. Dans certains cas, ce pourcentage est plus élevé, mais le coût le plus important est de loin celui des musiciens de l'orchestre. Dans les cas où il s'agit de musiciens indépendants, ces orchestres pourraient se retrouver avec de graves problèmes de trésorerie en raison du moment où ils doivent payer et de celui où ils reçoivent les crédits du régime fiscal.

Chaque année, la plupart des orchestres appliquent au prix de leurs billets une hausse au moins correspondante au taux d'inflation, et l'imposition de la TPS se traduira, au cours de la première année de son entrée en vigueur,

[*Text*]

have to be levied on ticket prices. This association believes that in most markets an increase of that magnitude cannot be sustained and those orchestras will suffer a substantial loss of ticket buyers.

While the majority of our costs remain fixed, revenues will decrease due to reduced demand for tickets, resulting in increased annual operating deficits and jeopardizing the very existence of some of these important cultural institutions. Even in relatively good economic times, every orchestra balances on a knife edge in terms of its own economic fragility.

The combination of reduced consumer spending and increased ticket prices may prove fatal for far too many orchestras, thereby undermining and unravelling a major part of the cultural fabric of this country. Despite the much heralded forecast of economic expansion in the years following the implementation of the goods and services tax, that expansion may come too late to provide any benefit to the orchestra community.

We have eight specific concerns and some recommendations for consideration. Despite the finance department's concession to give 100% input tax credit, the tax on admissions will jeopardize the stability of many orchestras. Orchestras have no reasonable way to reduce the effects of the tax by cutting costs. The price of tickets is extremely sensitive and the addition of a 9% tax will cause substantial difficulty. The imposition of the proposed tax on commercial sponsorships could seriously affect private sector support.

The proposed tax on the services of freelance or self-employed musicians and artists will have an effect on all orchestras but particularly on those whose musicians are self-employed. Despite the 100% input tax credit, it has been estimated that major symphony orchestras in this country will pay about 5% of their budget in various taxes. The administrative burden of the tax will increase administrative costs and symphony orchestras have no way of counteracting the effects of the tax. Therefore, it will become an additional financial burden leading to the accumulation of larger deficits both operating and accumulated.

We would like to suggest a few things for your consideration. We have done a little research into the effects of these kinds of taxes in Europe, especially in light of what is going to happen there in 1992, and one of the things they are recommending there is a substantially reduced tax.

We would like to see the small business/small traders threshold raised substantially so that a lot of the freelance artists may be eliminated from the administrative process.

[*Translation*]

par une augmentation d'au moins 15 p. 100 qui devra être prélevée sur le prix des billets. Notre association estime que la plupart des marchés ne peuvent soutenir une augmentation d'une telle ampleur et que les orchestres perdront ainsi bon nombre de leurs acheteurs de billets.

Bien que la plupart de nos coûts soient fixes, les revenus diminueront en raison d'une demande réduite pour les billets, ce qui aura pour conséquences de faire augmenter les déficits d'exploitation annuels et de mettre en danger l'existence même de certaines de ces institutions culturelles importantes. Même lorsque l'économie se porte relativement bien, la situation économique des orchestres est toujours extrêmement fragile.

Une réduction des dépenses du consommateur ajoutée à une augmentation du prix des billets pourrait s'avérer fatale pour un trop grand nombre d'orchestres, affaiblissant ainsi un élément important du tissu culturel de notre pays. Même si l'on prévoit une expansion économique dans les années qui suivront la mise en vigueur de la TPS, cette expansion arrivera peut-être trop tard pour profiter aux orchestres.

Il y a huit grandes questions qui nous préoccupent et pour lesquelles nous vous proposons des recommandations. Malgré la concession du ministère des Finances d'accorder un crédit de 100 p. 100 pour la taxe sur les intrants, la taxe sur le prix d'entrée mettra en danger la stabilité de bon nombre d'orchestre. Les orchestres n'ont aucun moyen raisonnable de réduire les conséquences de la taxe en réduisant les coûts. Le prix des billets est extrêmement sensible, et l'ajout d'une taxe de 9 p. 100 posera de graves problèmes. L'imposition de la taxe proposée sur les parrainages commerciaux pourrait avoir de graves conséquences sur l'appui du secteur privé.

La taxe proposée sur les services de musiciens et d'artistes indépendants aura des conséquences sur tous les orchestres, mais plus particulièrement sur les musiciens indépendants. Malgré le crédit pour taxe sur intrants de 100 p. 100 qui sera accordé, on estime que les grands orchestres symphoniques du Canada devront consacrer environ 5 p. 100 de leur budget total à diverses taxes. Le fardeau administratif de la taxe augmentera les coûts administratifs, et les orchestres symphoniques n'ont aucun moyen de contrer les effets de la taxe. Par conséquent, cette taxe deviendra un fardeau financier supplémentaire qui mènera à l'accumulation d'un plus grand déficit d'exploitation et d'un plus grand déficit cumulatif.

Nous avons quelques recommandations à vous proposer. Nous avons fait quelques recherches sur les conséquences de ce genre de taxe en Europe, plus particulièrement à la lumière d'Europe 1992; ce qu'ils recommandent entre autres là-bas, c'est une réduction substantielle de la taxe.

Nous aimerions voir augmenter le seuil d'exonération du petit commerçant de telle sorte qu'un grand nombre d'artistes qui travaillent à leur propre compte puissent être éliminés du processus administratif.

[*Texte*]

The Chairman: You may have heard my comments with your previous witness in terms of a rolling average. How is that. . .?

Mr. Shaw: I did hear your comments, but I reiterated so that you do not forget.

The Chairman: It is the same issue though, is it not?

Mr. Shaw: Yes.

The Chairman: It applies to painters and small galleries and all sorts of people in the art field in the broadest sense. It is the same issue they have all raised.

Mr. Shaw: We think there will have to be consideration given to increased grants from the funding organizations to offset the accumulation of deficits. We think there should perhaps be some assistance given with the administrative process which may turn out to be somewhat of a nightmare, and we would like to make sure there is no tax on sponsorships, especially for the non-profit organizations.

Mr. Sobeski (Cambridge): You very briefly talked about Europe in 1992, and said they are recommending a substantially reduced tax. Could you sort of play that back to me and expand a little more on those particular comments?

• 1045

Ms Betty Webster (Executive Director, Association of Canadian Orchestras): The group of European Orchestra Associations have been meeting together, and we, in turn, have had some communication with them. For 1992 the European Parliament is considering a general VAT for all of those countries that will participate. They have recommended a lower band. There have been two recommendations, the first, I think, from 4% to 9%, and the second from 0% to 6%. Those are both recommendations for the lower band. The Economic Community has recommended that everything related to artistic and cultural activities should be included in the lower band.

Our understanding is that most of the European countries, in fact, have a reduced rate now. What they are having a problem with is, in the sense the way we do here with the provinces, trying to bring all of these countries into some sort of a cohesive picture. Belgium, Germany, France, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, Portugal and Spain are those for which we have figures, and the average is a 6% tax or exemption. Denmark and England have a higher rate. The Scandinavian countries which will not be part of the European Community do not have a tax. They do not have a tax on the admissions that are related to arts activities.

Mr. Sobeski: Is it because Great Britain has a higher rate that it is concerned that it may have an impact on its orchestra revenue? Is that the concern, to try to bring it

[*Traduction*]

Le président: Vous avez peut-être entendu ce que j'ai dit au groupe de témoins précédent au sujet d'une moyenne de roulement. Comment est-ce que. . .?

M. Shaw: J'ai entendu vos commentaires, mais je répète pour que vous ne l'oubliiez pas.

Le président: Il s'agit de la même question cependant, n'est-ce pas?

M. Shaw: Oui.

Le président: Cela s'applique aux peintres, aux petites galeries d'art et à toutes sortes de gens dans le domaine des arts au sens le plus large. C'est la même question qu'ils ont soulevée.

M. Shaw: Nous estimons qu'il faudra envisager une augmentation des subventions des organismes de financement pour contrebalancer l'accumulation des déficits. Il faudrait peut-être accorder une aide au processus administratif, qui pourrait être un véritable cauchemar, et nous aimerions être certains qu'aucune taxe n'est appliquée au parrainage, particulièrement dans le cas des organismes sans but lucratif.

M. Sobeski (Cambridge): Vous avez brièvement parlé d'Europe 1992, et vous avez dit qu'ils recommandaient une réduction importante de la taxe. Auriez-vous l'obligeance de me donner un peu plus de détails à ce sujet?

Mme Betty Webster (directrice administrative, Association des orchestres canadiens): Le groupe d'associations des orchestres européens s'est réuni, et nous avons également communiqué avec eux. Le Parlement européen envisage d'imposer en 1992 une TVA générale à tous les pays qui participeront. Une taxe moins élevée a été recommandée. Il y a deux recommandations: d'abord, une taxe de 4 à 9 p. 100; ensuite, une taxe de 0 à 6 p. 100. Dans les deux cas, il s'agit d'une recommandation pour une taxe moins élevée. La Communauté économique a recommandé que tout ce qui était lié aux activités artistiques et culturelles soit visé par la taxe moins élevée.

Nous croyons comprendre que la plupart des pays européens ont en fait un taux réduit actuellement. Ce qui leur pose un problème, un peu comme nous le faisons ici avec les provinces, c'est qu'ils essaient d'obtenir une certaine harmonie. La Belgique, l'Allemagne, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, le Portugal et l'Espagne sont les pays pour lesquels nous avons des chiffres, et ces pays ont en moyenne une taxe de 6 p. 100 ou l'exonération. Le Danemark et l'Angleterre ont un taux plus élevé. Les pays scandinaves qui ne feront pas partie de la Communauté européenne n'auront pas de taxe. Ils n'ont pas de taxe sur le prix d'entrée pour les activités liées aux arts.

M. Sobeski: Est-ce parce que la Grande-Bretagne a un taux plus élevé qu'elle craint que cela n'ait des conséquences sur le revenu de ses orchestres? Est-ce que

[*Text*]

all together so that Great Britain is on the same playing field as the other communities?

Ms Webster: I am sure that is a concern, yes. I do not have all the details.

Mr. Sobeski: Do you have any information to suggest that because Great Britain, for example, has a higher tax, there has been a reduction in the number of symphony orchestras? Has that occurred in Great Britain, to the best of your knowledge?

Ms Webster: I think it did for the first few years. Eventually people perhaps became used to paying more, but it certainly did have an impact initially.

Mr. Sobeski: One of the things that you highlight in your brief is the expectation that the goods and services tax will produce positive economic results in years three, five, and ten. The concern in your brief is the interim period of maybe the first two years. The symphony orchestras have been struggling for the past decade, and maybe for decades before that. Do you think the goods and services tax in the long-term may be one of the best things that could happen to the symphony orchestra business?

Mr. Shaw: If it is true that it will provide better economic conditions in the long term, then I suppose it will be better for symphony orchestras. I think you are right, that the first few years of implementation are the years that concern us greatly. The problem with saying that it will then get better is that we may have lost a few people along the wayside, or the accumulated deficits that are run up in those initial years will, in fact, last for several years after that because they are accumulated and it takes a lot of hard work and so on to reduce them again.

Mr. Sobeski: In your report you provide statistics from the Winnipeg Symphony. I am from Cambridge, Ontario, and am very familiar with the Kitchener-Waterloo Symphony who, when they earn a profit, are trying to expand on that. They are trying to use that money to get into radio programs. They are trying to expand their base to get revenues. If we go back to the Winnipeg Symphony, although they are getting half their funding from government grants and donations, when they make a surplus of $157,000 as suggested in the brief, are their government grants cut back $157,000 the next year because basically they are non-profit? Or is there an expectation that this is an opportunity for the Winnipeg Symphony to try to build on that and maybe use that profit they generate to try to market more and increase revenues? What happens in a case like that?

• 1050

Mr. Larry Smith (Member, Association of Canadian Orchestras): Using the example of Toronto, last year we

[*Translation*]

l'on veut essayer d'avoir une harmonie de telle sorte que les règles du jeu seront les mêmes pour la Grande-Bretagne et les autre communautés?

Mme Webster: Oui, j'en suis certaine. Je ne connais cependant pas tous les détails.

M. Sobeski: Avez-vous des statistiques démontrant par exemple que, la taxe étant plus élevée en Grande-Bretagne, le nombre d'orchestres symphoniques a diminué là-bas? Cela s'est-il produit en Grande-Bretagne, à votre connaissance?

Mme Webster: Je pense que cela a été le cas pour les quelques premières années. Les gens se sont peut-être ensuite habitués à payer davantage, mais il y a certainement eu des conséquences au départ.

M. Sobeski: Dans votre mémoire, vous faites ressortir le fait que l'on s'attend à ce que la taxe sur les produits et services ait des conséquences économiques positives dans trois, cinq et 10 ans. Mais vous semblez vous inquiéter au sujet des deux premières années. Les orchestres symphoniques ont des difficultés depuis une dizaine d'années, et peut-être même davantage. Croyez-vous qu'à long terme, la TPS puisse être l'une des meilleures choses qui puissent arriver aux orchestres symphoniques?

M. Shaw: S'il est vrai qu'elle améliorera les conditions économiques à long terme, alors je suppose que ce sera une bonne chose pour les orchestres symphoniques. Je pense que vous avez raison: effectivement, ce sont les premières années de l'entrée en vigueur de la taxe qui nous préoccupent énormément. Les choses vont s'améliorer, mais entre temps, nous aurons perdu des gens, ou les déficits accumulés au cours de ces premières années s'accumuleront pendant encore plusieurs années, et il faudra travailler fort pour les réduire.

M. Sobeski: Dans votre rapport, vous donnez des statistiques au sujet de l'Orchestre symphonique de Winnipeg. Je viens de Cambridge, en Ontario, et je connais très bien l'Orchestre symphonique de Kitchener-Waterloo, qui essaie d'agrandir sa base lorsqu'il fait un profit. Il tente d'utiliser cet argent pour faire des émissions de radio. Il essaie d'élargir sa base pour aller chercher des revenus. Si on revient à l'Orchestre symphonique de Winnipeg, bien que 50 p. 100 de son financement provienne de subventions du gouvernement et de dons, lorsqu'il fait un surplus de 157,000$, comme on le laisse entendre dans le mémoire, est-ce que le gouvernement réduit ses subventions de 157,000$ l'année suivante, puisqu'il s'agit essentiellement d'un organisme sans but lucratif? Ou bien, est-ce que l'on s'attend à ce que l'Orchestre symphonique de Winnipeg saisisse l'occasion et utilise ce profit pour essayer d'augmenter ses revenus? Qu'arrive-t-il dans un tel cas?

M. Larry Smith (membre, Association des orchestres canadiens): Dans le cas de Toronto, le surplus était

[*Texte*]

had a surplus of about $62,000. We take the opportunity to try to funnel it into means of earning funds to get less of a dependency on government funding. We do not expect government funding to drop back a corresponding amount; that would be disastrous to our budget. We do budget each year for the current level of government funding plus an increase, and it is very important to us that we in fact get it as part of our operation. Right now government funding makes up about 25% or 26% of our budget, and that is a very important cog in the entire works as far as we are concerned. On average, basically though we had a surplus last year, we have accumulated a deficit of about $600,000. So you can see the surplus years and deficit years sort of leapfrog each other.

Mrs. Finestone: I think the orchestras are a very vital and key industry. They are a key entertainment and learning value in our society and are due their dues in bringing their concerns to our attention. Are there going to be jobs lost?

Mme Louise Laplante (directrice générale, Orchestre symphonique du Québec): J'aimerais répondre à cette question, madame. Effectivement, la question qui se pose toujours quand les orchestres sont en difficulté, c'est de savoir s'il y a moyen de réduire l'orchestre. Évidemment, c'est le nombre de musiciens qu'on veut réduire parce que cela représente le plus fort pourcentage des dépenses d'un orchestre. À cela on répond que c'est impossible.

Mme Finestone: Madame, est-ce que ça va toucher la qualité des orchestres?

Mme Laplante: Absolument.

Mme Finestone: Vous êtes donc en train de perdre du personnel et vous êtes en train de diminuer la qualité des orchestres et les performances.

Mme Laplante: Oui. Et si on ne peut pas utiliser les surplus qu'on génère—si on réussit à en générer— pour développer et augmenter la qualité des musiciens en vue de bien représenter le répertoire symphonique, à ce moment-là la qualité baisse et le public en ressent les effets. Parce que plus la qualité est élevée, plus le public veut venir.

Mrs. Finestone: Would you call the role of the orchestra in society a cultural role, or would you call it a commercial role? If it is a commercial role, should it be seen differently from a cultural one?

Mr. Shaw: I think we certainly would not consider ourselves to be commercial in any sense of that word. We are non-profit organizations, and we do not distribute any surpluses to any shareholders, which do not exist in our situation. We are not commercial.

Mrs. Finestone: Are you going to become more dependent on government grants and government handouts or look to the private sector for funding?

[*Traduction*]

d'environ 62,000$ l'an dernier. On a eu la chance de l'investir pour essayer de dépendre moins de l'aide financière gouvernementale. Mais on ne s'attend pas à ce que le gouvernement diminue d'autant sa contribution, car ce serait catastrophique pour notre budget. Nous établissons chaque année notre budget en fonction du niveau actuel de financement gouvernemental, plus une augmentation, et cette contribution est certainement indispensable. À l'heure actuelle, le gouvernement contribue de 25 à 26 p. 100 de notre budget, ce qui, pour nous, représente une contribution considérable. Même si l'an dernier nous avons eu des fonds excédentaires, nous avons accumulé en moyenne un déficit de 600,000$. Vous voyez donc que les excédents ne font que combler les déficits.

Mme Finestone: Je pense que les orchestres représentent une industrie clé, une industrie très importante. Ils permettent à la société de se distraire et d'acquérir un sens des valeurs, et nous devons les féliciter de nous avoir signalé leurs inquiétudes. Est-ce qu'il y a des emplois qui vont disparaître?

Ms Louise Laplante (Director General, Quebec Symphony Orchestra): Allow me to answer the question. Indeed, whenever orchestras are in trouble, the question asked is whether there is a way to thin out the numbers. Of course, the better part of the budget being spent on the musicians' salaries, they want to cut down on the number of musicians. And we answer that it is impossible.

Mrs. Finestone: Will this have a bearing on the quality of the orchestras?

Ms Laplante: Absolutely.

Mrs. Finestone: So you are losing staff and reducing the qualities of orchestras and performances.

Ms Laplante: Yes. If we succeed in generating excess funds, and if we are not allowed to use those surpluses to train and develop musicians in order to do justice to the symphonic repertory, then the quality goes down and the public sees the result. Indeed, the higher the quality, the better the attendance.

Mme Finestone: Pensez-vous que les orchestres jouent un rôle culturel ou plutôt un rôle commercial au sein de notre société? S'ils jouent un rôle commercial, devrait-on les considérer différemment d'une entreprise culturelle?

M. Shaw: Je suis certain que nous ne nous considérons pas comme une entreprise culturelle, quelle que soit l'acception du terme. Nous sommes des organismes sans but lucratif et nous ne répartissons pas nos dividendes entre nos actionnaires, vu qu'il n'y a pas d'actionnaires en l'occurrence. Nous ne sommes pas une entreprise commerciale.

Mme Finestone: Souhaitez-vous dépendre davantage des subventions et de la générosité gouvernementales et faites-vous appel au secteur privé pour vous financer?

[*Text*]

Mr. Shaw: We are certainly very dependent already in both those areas. We feel, however, that certainly in the initial years of this new tax we will have to rely more heavily on additional government grants to get us through those without accumulating crippling deficits.

Mrs. Finestone: What will be the impact on the gates? Do you see the potential for a negative impact? In other words, as your costs rise, as the 9% tax is added, are we going to see a decrease in the purchase of the tickets at the gate, and is that going to exacerbate the situation?

Mr. Shaw: I believe it will. If Calgary, for instance, had to make up a 9% tax plus a normal inflation rate and therefore raise ticket prices by 12% to 15%, I think we would see quite a substantial loss of ticket buyers.

Mrs. Finestone: Have you seen some improvement in the Department of Revenue's perception of the role of orchestras—that they are not commercial enterprises, that they are certainly non-commercial? Has the government, the Department of Revenue, a better understanding today? When I say government I do not mean politicians. I think politicians understand the importance of the artistic world. I wonder if Revenue Canada and the bureaucrats are able to interpret it in your interests and in the interests of Canadian society.

• 1055

Ms Webster: I would say that they have because we have had quite a lot of discussion with them already. They have been to meetings with us and we have had further meetings with them. I think they have begun to understand our role, but they still want to tax our admissions as being in competition with commercial activity.

I wanted to answer also and to emphasize that the orchestras increasingly play an educational role. They play a cultural role. They play an entertainment role. And they play an educational role, which perhaps is not really appreciated by the general public. I think that is particularly so in the case of the Toronto Symphony, the Quebec Orchestra, all of these orchestras really work with hundreds of thousands of young people. In addition to that, of course, they are working with the senior sector now. But for many of our orchestras, if they are put into a deficit position—I am talking about orchestras some of them in northern British Columbia and in Newfoundland and northern Quebec—they are it. They are the only producers there of live orchestral music. Those musicians are there not only to perform concerts, but to teach and to work in the schools and so on. So we do not want to see any of them put into any more of a deficit position than they already are, because it is a vital role that they perform.

[*Translation*]

M. Shaw: À l'heure actuelle, nous dépendons certainement beaucoup des deux. Néanmoins, si cette taxe est adoptée, pendant les premières années, nous devrons dépendre davantage d'une aide accrue du gouvernement si nous voulons éviter d'accumuler des déficits qui risquent de nous paralyser.

Mme Finestone: Quel sera l'impact initial? Pensez-vous que les résultats puissent être négatifs? En d'autres termes, vos coûts vont monter si l'on ajoute la taxe de 9 p. 100; est-ce que cela veut dire que moins de gens achèteront des billets et que cela ne fera qu'exacerber la situation?

M. Shaw: Je pense que oui. Si l'orchestre de Calgary devait rajouter les 9 p. 100 de taxe au prix du billet, sans parler du coût de l'inflation régulière, les billets monteraient de 12 à 15 p. 100, et je pense qu'il y aurait beaucoup moins de gens qui en achèteraient.

Mme Finestone: Pensez-vous que le ministère du Revenu a désormais une perception différente du rôle joué par les orchestres et réalise qu'il ne s'agit pas d'entreprises commerciales? Est-ce que le gouvernement et le ministère du Revenu saisissent mieux leur situation aujourd'hui? Quand je parle du gouvernement, je ne veux pas dire les hommes politiques. Je pense que les hommes politiques reconnaissent l'importance du monde artistique. Je me demande si Revenu Canada et les bureaucrates sont en mesure de déterminer ce qui représente votre intérêt et l'intérêt de la société canadienne.

Mme Webster: Je pense que oui, car nous avons déjà eu beaucoup de discussions avec eux. Ils ont assisté à des réunions avec nous, et nous les avons nous-mêmes rencontrés. Je pense qu'ils commencent à comprendre le rôle que nous jouons, mais ils insistent toujours pour que nous taxions nos billets d'entrée parce que nous faisons concurrence à d'autres activités commerciales.

Permettez-moi de souligner que les orchestres jouent de plus en plus un rôle éducatif. Ils jouent un rôle dans le monde culturel. Ils jouent un rôle dans le monde du spectacle. Par contre, le public en général ne réalise pas qu'ils jouent aussi un rôle éducatif. Je pense que c'est particulièrement le cas de l'Orchestre symphonique de Toronto, de l'Orchestre symphonique de Québec, des orchestres auxquels contribuent des milliers de jeunes et aussi des personnes âgées. Dans la plupart des cas, lorsque nos orchestres sont déficitaires—je parle d'orchestres qui jouent dans le nord de la Colombie-Britannique, à Terre-Neuve et dans le nord du Québec—ce sont les seuls qui donnent des concerts. Non seulement ces musiciens donnent des concerts, mais ils enseignent et travaillent aussi dans les écoles. Ils jouent donc un rôle vital, et c'est pourquoi nous ne voulons pas qu'ils se trouvent dans une situation financière encore pire qu'aujourd'hui.

[*Texte*]

Mrs. Finestone: Would Mr. Blenkarn's recommendation of the change on the $50,000 rolling exemption over five years be helpful to the individual members of the orchestra? We can be talking in collectives, but let us look at the individual artist and performer. Would that be helpful?

Mr. Smith: I certainly think the theory of it is. I do not know if the amount is correct, but certainly the theory of it would be beneficial. Anything to save a lot of the administrative problems that they would face would be beneficial.

Mrs. Finestone: And for the large orchestras across this land, would that be helpful?

Mr. Smith: For the individual musicians themselves, yes.

Mrs. Finestone: Thank you very much. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much for your presentation. It has been helpful really. It is important that we get this straight and get it right. Technical papers are just technical papers. We may have to make some recommendations to the minister to change technical papers. That is what our job is all about. Thank you very much.

Our next witness is The Canada Council. The Director is Joyce Zemans. Ms Zemans, would you introduce the other people with you to make this presentation and then give us about five or six minutes of presentation and then we can get on to some questions?

Ms Joyce Zemans (Director, The Canada Council): Thank you, Mr. Chairman, and members of the committee for allowing The Canada Council to appear before you today. The people with me are Robert Spickler, associate director of council; Katherine Berg, acting head of policy at council; Peter Brown, senior assistant director and treasurer of council; and Richard Blanchard, Woods Gordon Management Consultants. Richard and his firm carried out the study of the impact of the tax for the council.

I am the director of council, which as you know is the primary funding agency for the federal government in the arts.

Le 15 septembre, le Conseil a promis au Comité permanent un rapport préparé pour le Conseil par la Société Woods Gordon et comprenant cette étude de cas portant sur des organismes artistiques de différentes régions du pays. Ils sont représentatifs des types d'organismes subventionnés par le Conseil des arts.

• 1100

The case studies represent an analysis of the possible effect of the tax on these organization, with assumptions

[*Traduction*]

Mme Finestone: Est-ce que la mesure proposée par M. Blenkarn visant à faire porter l'exemption graduelle de 50,000$ sur une période de cinq ans serait vue d'un bon oeil par les membres des orchestres? J'aurais pu dire les orchestres, mais ce qui m'intéresse, ce sont les artistes, les musiciens à titre individuel. Est-ce qu'ils seraient favorables à cette mesure?

M. Smith: En théorie, certainement, à mon avis. Je ne sais pas si vous avez cité le montant juste, mais en théorie, ce serait certainement très utile. Tout ce qui permet de diminuer leur fardeau bureaucratique est certainement utile.

Mme Finestone: Et est-ce que ce serait utile aussi pour les gros orchestres canadiens?

M. Smith: Pour les musiciens qui travaillent pour ces orchestres, certainement.

Mme Finestone: Je vous remercie. Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup de votre exposé, qui nous a été fort utile. Il y a des choses qu'il est important que l'on comprenne bien. Les documents techniques sont limités à l'aspect technique. Nous devrons peut-être faire des recommandations au ministre pour qu'on modifie les documents techniques. Nous sommes là pour ça. Je vous remercie.

Notre témoin suivant est le Conseil des arts du Canada, dont la directrice est Joyce Zemans. Madame Zemans, ayez l'obligeance de nous présenter ceux qui vous ont accompagnée et de prendre cinq ou six minutes pour votre exposé, pour que l'on puisse ensuite passer aux questions.

Mme Joyce Zemans (directrice, Conseil des arts du Canada): Merci, monsieur le président, et merci aux membres du Comité d'avoir permis au Conseil des arts du Canada de comparaître aujourd'hui devant vous. Je suis accompagnée de Robert Spickler, directeur associé; de Katherine Berg, chef intérimaire du secrétariat des politiques, de Peter Brown, directeur adjoint principal et trésorier, et de Richard Blanchard, de la société Woods Gordon, conseillers en gestion. Richard et son entreprise ont effectué l'étude de l'impact de la taxe pour le conseil.

Je suis la directrice du conseil, qui, vous ne l'ignorez pas, est le principal organisme fédéral de financement du monde des arts.

On September 15, last, the council promised to table before the permanent committee a report prepared for the council by Woods Gordon Management Consultants, including the case studies of various artistic organizations from the various regions of the country which are representative of the type of organizations subsidized by the Canada Council.

L'étude porte sur l'analyse des répercussions fiscales de la taxe sur ces organisations types et repose sur les

[*Text*]

based on the Department of Finance technical paper issued last August.

The organizations include a symphony orchestra, a small art gallery, a large art gallery, a large dance company, a large opera company, a small theatre company, and a small film co-operative. These seven case studies are not all-encompassing. We were aware that groups and individuals representing other areas of artistic activity were also carrying out analyses of the possible impact of the tax on their operations. We did not duplicate the work of their studies—for example, the Don't Tax Reading Coalition; the Canadian Conference of the Arts; ACO, which you just heard; and the Canadian Periodical Publishers' Association.

Some of these reports identifying potential areas of difficulty with the tax have been submitted to you. One common thread runs through all the studies: artistic activity is a labour-intensive and poorly remunerated enterprise. Profit margins are often small or non-existent. Individual self-employed artists are, as you have already heard on a number of occasions, according to statistics published last month by Revenue Canada, at the bottom of Canadian income scales, behind pensioners. It is because of the financial fragility of a large part of the cultural sector that the proposed goods and services tax has elicited such concern.

Our presentation will focus on the seven case studies in the report already submitted to you. The study indicates that some types of organizations will not suffer as a result of the goods and services tax, particularly those with minimal earned revenues. However, the effect on performing arts companies appears to be so severe that we felt it imperative to bring the information to your attention.

First let me say, Mr. Chairman, we were very, very pleased to note in the technical paper that government grants and donations to charitable and not-for-profit organizations will not be taxed. This is absolutely essential, as our case studies show. We are also pleased that organizations will be allowed a 100% tax credit on all inputs that can be reasonably attributed to commercial activities such as admissions. Anything less than a full credit will be a very real problem.

There is obviously a large element of discretion in defining inputs, and this is also an issue for us. It is essential that we make sure that the tax is properly administered and that full consideration of the issues are given to the people charged with that responsibility.

Four performing arts organizations are included in our case studies: a theatre company, a symphony orchestra, a large dance company, and a large opera company. The two large performing arts organizations, even when allowed a 100% tax credit, move from a break-even or a

[*Translation*]

hypothèses contenues dans le document technique publié en août dernier par le ministère des Finances.

Parmi ces organisations figurent un orchestre symphonique, une petite galerie d'art, une grande galerie d'art, une grande companie de danse, une grande compagnie d'opéra, une petite compagnie de théâtre, et une petite coopérative cinématographique. Ces sept cas types ne représentent pas tout le monde des arts. Nous savions en effet que certains groupes et particuliers représentant d'autres facettes du monde artistique faisaient aussi l'analyse de l'impact éventuel de la taxe sur leurs activités. Nous n'avons pas voulu refaire le même travail que la coalition *Don't Tax Reading*, la Conférence canadienne des arts, l'AOC, que vous venez d'entendre, et l'Association canadienne des éditeurs de périodiques.

Vous avez déjà reçu certains de ces rapports, qui identifient les secteurs pour lesquels la taxe risque de poser des problèmes. Il y a une trame commune à toutes ces études: le fait que l'activité artistique est axée sur la main-d'oeuvre et mal rémunérée. La marge bénéficiaire est faible ou inexistante. Les artistes qui travaillent pour leur compte—et vous l'avez entendu dire à plusieurs reprises—selon les statistiques publiées le mois dernier par Revenu Canada, se trouvent tout en bas de l'échelle canadienne des revenus, plus bas que les retraités. C'est à cause de la précarité financière d'une bonne partie du secteur culturel que la taxe proposée sur les produits et services suscite tant d'inquiétude.

Notre exposé portera sur les sept cas types contenus dans le rapport que vous avez déjà reçu. Notre étude a conclu que certains types d'organisations ne souffriraient pas de cette taxe sur les produits et services, en particulier celles dont le revenu est très bas. Néanmoins, les répercussions de cette taxe sur les arts de la scène seront si graves que nous avons jugé impératif d'attirer votre attention sur le problème.

Permettez-moi de dire en premier lieu, monsieur le président, que nous sommes ravis de constater que dans le document technique, on précise que les subventions gouvernementales et les dons faits à des organismes de charité et à des sociétés sans but lucratif ne seront pas taxés. Comme nos études de cas types l'indiquent, il est crucial qu'ils ne le soient pas. Nous sommes heureux également de constater que l'on pourra déduire 100 p. 100 de tous les intrants nettement imputables à des activités commerciales, comme les prix d'entrée. La situation serait vraiment difficile si la pleine déduction n'était pas accordée.

Il est clair que la définition d'intrants reste en grande partie subjective, et cela pose un problème pour nous. Nous devons nous assurer que la taxe est bien administrée et que les responsables étudient le problème sous toutes ses facettes.

Notre étude porte sur quatre companies représentant les arts de la scène: une compagnie théâtrale, un orchestre symphonique, une grande compagnie de danse et une grande compagnie d'opéra. Les deux grandes compagnies, l'une qui rentrait dans ses frais, et l'autre qui avait réalisé

[*Texte*]

small surplus position to a deficit. Assuming that ticket sales' revenues remain at the same level, as is predicted by most of the companies we work with, who have indicated that their belief is they have for the most part reached a ceiling in sales and in ticket prices, these organizations will have to absorb the cost of the tax rather than being able to pass it on to their patrons.

It is furthermore evident that those organizations that have done the most to generate earned revenue and reduce their reliance on government funding tend to be the most severely hurt by this tax.

These effects on performing arts organizations are of great concern to us. All of the organizations will have to raise ticket prices between 9% and 12% in addition to normal adjustment for inflation to restore their financial position to its present level. While price elasticity of demand in the arts is extremely difficult to measure, as numerous studies show, managers agree sales of tickets are adversely affected by increases in price. The bottom line is that increased grants will probably be the only viable means by which some of these organizations will be able to survive.

• 1105

Much has been achieved in the 30 years since the Canada Council began its operations. Canadian artists, writers, dancers, film-makers, actors, to name only a few, and the organizations we all know, have established reputations for innovation and for excellence and are being recognized at home and abroad with prizes and distinctions for their accomplishments. Our concern is that the situation should not be allowed to erode.

The Chairman: Thank you.

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): Nous avons reçu plusieurs groupes artistiques, et également des représentants de l'édition, les uns évoquant la raison commerciale de leur activité en partie, et les autres, au contraire, évoquant leur nature non commerciale.

Étant donné la compétence du Conseil des arts du Canada qui doit normalement faire preuve de beaucoup d'objectivité dans la distribution des subventions de façon à encourager les diverses activités dites artistiques, je ne vous cacherai pas qu'il y a eu depuis plusieurs jours des individus ou des groupements qui essayaient de préciser ou de distinguer ce qui est commercial et ce qui ne l'est pas. Et je ne vous cacherai pas non plus que de nombresues questions ont été soulevées ici.

Mais encore une fois, étant donné votre compétence dans la distribution, quels seraient vos critères pour recevoir des requêtes en subventions de la part de groupes ou d'individus qui prétendent exercer une activité artistique et d'autres qui n'exercent pas cette activité

[*Traduction*]

un petit bénéfice, sont devenues déficitaires, même avec une allocation de crédit fiscal de 100 p. 100. Si les recettes provenant des ventes de billets restent les mêmes, comme le supposent la plupart des compagnies avec lesquelles nous travaillons, qui ont indiqué que dans la plupart des cas, elles avaient déjà atteint un plafond pour ce qui est des ventes de billets, ces organisations devront absorber le coût de la taxe et ne pourront pas la faire payer par leur clientèle.

Il est en outre évident que ce sont les organisations qui ont fait le plus d'efforts pour augmenter leurs recettes et diminuer leur dépendance financière vis-à-vis du gouvernement qui vont être le plus durement touchées par cette taxe.

Les répercussions que cette taxe aura sur les arts de la scène nous inquiètent fort. Pour maintenir leur situation financière au niveau actuel, ces organisations devraient augmenter le prix des billets de 9 à 12 p. 100, sans parler de l'ajustement normal dû à l'inflation. Dans le domaine des arts, l'élasticité de la demande est très difficile à mesurer, comme l'indiquent de nombreuses études, mais les directeurs de compagnies sont tous conscients de ce qu'une augmentation de prix aura des répercussions sur les ventes de billets. En fin de compte, certaines de ces organisations ne survivront que si l'on augmente le montant de leurs subventions.

Depuis la création du Conseil des arts en 1930, beaucoup de progrès ont été réalisés. Les artistes canadiens, —écrivains, danseurs, cinéastes, acteurs—pour n'en nommer que quelques-uns, et les organisations que nous connaissons tous, se sont taillé une réputation grâce à leurs innovations et à leur niveau d'excellence; ils se sont fait connaître au Canada et à l'étranger et ont vu leurs réalisations couronnées de prix et de distinctions honorifiques. Nous voulons que cela continue.

Le président: Je vous remercie.

Mr. Yvon Côté (Richmond—Wolfe): We have heard several artistic groups and also representatives from the publishing industry, and some have stressed the commercial nature, others the non-commercial nature, of their activities.

Given the mandate of the Canada Council, which has normally to appear very impartial when distributing the grants meant to foster the various so-called artistic activities, it is true that for the last few days we have had individuals who have tried to specify or distinguish what is commercial and what is not. And it is true also that a great number of questions were raised here.

But once again, given your mandate, what criteria do you use when you receive requests for grants from groups or individuals who purport to carry out artistic activities and from others who do not? And I will ask you the same question for commercial activities: what is really

[*Text*]

artistique? Et je ferai la même chose au niveau commercial: qu'est-ce qui est réellement commercial et qu'est-ce qui ne l'est pas? Quels seraient vos critères pour l'attribution de subventions? Cela pourrait peut-être nous éclairer sur la TPS.

Mme Zemans: Je vais demander à mes collègues, lequel est le mieux placé pour répondre à cette question. Robert ou Richard?

M. Robert Spickler (directeur associé, Conseil des arts du Canada): Monsieur le président, il n'y a pas de réponse simple à votre question. En ce qui concerne les organismes artistiques que nous soutenons, la très grande majorité d'entre eux sont à but non lucratif, ayant donc des objectifs artistiques qui apportent une contribution dans le domaine culturel.

Nous avons à cet égard toute une série de critères commençant par l'évaluation artistique de l'organisme; sa capacité de bien se gérer; ses efforts pour desservir la communauté et la capacité de la communauté de répondre aux activités artistiques. Tous ces critères font partie des éléments qui nous permettent de déterminer l'évaluation des organismes à caractère artistique.

Pour les organismes à caractère commercial, nous n'avons pas de programme spécifique ayant pour effet de les aider, sauf s'il y a simplement une composante de certaines de leurs activités liées à la diffusion d'activités artistiques ou de produits artistiques au sein des communautés canadiennes. Ce serait la distinction arbitraire, mais pas simple, que je ferais.

M. Côté: Nous pourrions peut-être nous permettre de citer un exemple particulier, le Festival de Lanaudière dont on a beaucoup entendu parler et qui a, évidemment, bénéficié de subventions gouvernementales impressionnantes pour son implantation. Mais au-delà de cette implantation, le Festival a aussi des activités artistiques, on le sait bien.

Que considéreriez-vous pour attribuer une subvention ou une aide financière à tel spectacle plutôt qu'à un autre au Festival de Lanaudière? S'il y a de l'opéra un jour et que le lendemain les Rollings Stones donnent un spectacle—bien sûr, je caricature—que feriez-vous pour appuyer le Festival de Lanaudière dans sa programmation de 15 jours?

M. Spickler: C'est une excellente question. Nous sommes actuellement en train de discuter des festivals avec nos collègues du ministère des Communications. Vous n'êtes pas sans savoir que le fonctionnement des festivals de nature artistique au Canada est subventionné par le Programme des initiatives culturelles du ministère des Communications et non pas par le Conseil des arts. Notre intervention au sein d'une activité festivale consisterait particulièrement à la production ou à la diffusion d'oeuvres musicales contemporaines canadiennes.

• 1110

M. Côté: Voilà un critère.

[*Translation*]

commercial and what is not commercial? What criteria do you use for giving out such grants? This might throw some light on the GST.

Mrs. Zemans: I will ask one of my colleagues. Who is better qualified to answer the question; Robert or Richard?

Mr. Robert Spickler (Associate Director, Canada Council): Mr. Chairman, there is no simple reply to your question. The great majority of the artistic agencies that we support, are non-profit organizations; therefore they have artistic objectives and they bring a contribution to the cultural field.

In this respect, we use a whole set of criteria, starting with the artistic appraisal of the organization; its capacity to administer itself; its efforts to serve the community and the capacity of the community to respond to its artistic endeavours. All these criteria are part of the elements which enable us to appraise artistic agencies.

As for as commercial agencies are concerned, we have no specific aid program except when some of their activities are tied with artistic activities or products within Canadian communities. It is the arbitrary, though not simple, distinction that I would make.

Mr. Côté: We may talk about a specific case, that of the *Festival de Lanaudière*, which was very much talked about and which was launched thanks to an important contribution by the government. We also know that this festival also includes artistic activities.

How would you go about giving a grant or some financial help to this or that entertainment group at the *Festival de Lanaudière*? There is an opera one day, the Rolling Stones the next—of course I am exaggerating—how would you help programming the 15-day *Festival de Lanaudière*?

Mr. Spickler: This is a very good question. Right now we are discussing festivals with our colleagues in the Department of Communications. You must know that artistic festivals in Canada are subsidized through the Cultural Initiatives Program from Communications Canada and not through Canada Council. Our involvement in a festival would be specifically for the production or the broadcasting of Canadian contemporary musical works.

Mr. Côté: That is one criterion.

[*Texte*]

M. Spickler: C'en est un.

M. Côté: Et qui pourrait changer?

M. Spickler: Il pourrait changer si, par exemple, le ministère des Communications disait au Conseil des arts: Nous vous transférons les fonds pour soutenir les activités artistiques des festivals, et à ce moment-là, compte tenu des critères actuels, nous ne subventionnons que la composante dite artistique des festivals. Nous ne touchons pas au Rolling Stones, par exemple, de nature commerciale.

Ms Zemans: In that situation we fund the organizations eligible for Canada Council in the work we do, who may be participants in a festival, but the general operation of the festival is not our responsibility.

We would be very happy, as I said, to continue answering questions on our real expertise. Richard would like to respond to that too.

Mr. Richard Blanchard (Consultant, The Canada Council): I think there may be a different perspective here between the definition of commercial from a cultural aspect and definition of commercial from a tax aspect. In some instances, as you can see from the cases, organizations would want to be treated as having commercial revenues, particularly when they are very small, because then they get a full input tax credit and it is to their advantage. In other cases, they might not.

The Chairman: They could wind up getting the input tax credit.

Mr. Blanchard: If you could zero rate them and call them non-commercial, they would be quite happy, but I am not sure whether that is a real option.

The Chairman: You can be assured it is not.

M. Côté: Mais vous admettrez quand même que dans une organisation aussi impressionnante que celle du Festival de Lanaudière dont on parlait, il y a évidemment des activités très commerciales qui pourraient s'y produire, y compris la commandite d'une société très commerciale, dans le secteur des boissons ou autres. Vous comprendrez qu'il y a donc des frontières difficiles à définir.

Si la participation en commandite est issue d'une société vraiment commerciale, il reste néanmoins que vous pourriez être habilité à verser une subvention à l'administration pour ses activités globales. Mais vous comprendrez qu'il y a aussi des collisions qui pourraient survenir avec ces commandites parallèles. De toute façon, la discussion est ouverte et je vois qu'elle est très difficile à régler.

Voici ma troisième question, qui sera ma dernière, monsieur le président. On dit que la TPS—c'est dans votre rapport, c'est votre préoccupation d'ailleurs—constituera un lourd fardeau pour l'édition, notamment en ce qui concerne les livres et les périodiques importants à caractère culturel.

[*Traduction*]

Mr. Spickler: Yes.

Mr. Côté: Which could be changed?

Mr. Spickler: It could be changed, for example, if Communications Canada were to tell the Canada Council: we are transferring funds to you to support artistic activities in festivals, and from now on, given the present criteria, we will only subsidize the artistic component in festivals. We will have nothing to do with a commercial group such as the Rolling Stones.

Mme Zemans: Dans ce cas, nous finançons les organisations qui ont droit à l'aide du Conseil des arts et qui participent au festival, mais nous ne nous occupons pas de l'organisation générale du festival.

Je vous l'ai dit, nous sommes très heureux de pouvoir répondre à des questions que nous connaissons bien. Une fois de plus, Richard va vous répondre.

M. Richard Blanchard (Expert-conseil, Conseil des arts): Je pense que la perspective n'est pas la même lorsqu'on définit commercial du point de vue culturel et commercial du point de vue fiscal. Comme dans les cas particuliers que nous avons étudiés lundi, il arrive que des organismes souhaitent être traités comme des entreprises commerciales, en particulier lorsqu'il s'agit de toutes petites entreprises, qui peuvent ainsi profiter pleinement du crédit d'impôt pour intrants, et c'est donc à leur avantage. Dans d'autres cas, c'est peut-être différent.

Le président: Elles pourraient ainsi profiter du crédit de taxe sur intrants.

M. Blanchard: Si vous les détaxiez entièrement et ne leur reconnaissiez aucune vocation commerciale, ils seraient parfaitement satisfaits, mais je me demande si c'est là une possibilité.

Le président: Non, pas du tout.

Mr. Côté: But you must admit that for an organization as impressive as the *Festival de Lanaudière* which I mentioned earlier, there might be some very commercial activities, such as the sponsoring of a very commercial corporation, selling liquor or whatever. You must realize that there are some grey areas hard to define.

If the sponsoring is done by truly commercial corporations, we could still finance their whole administrative costs. However, they must realize there might be some conflicts with parallel sponsors. Anyway, the discussion is open and it will be very difficult to solve the problem.

I come to my third question which will be the last, Mr. Chairman. We have been told that the GST—it is in your report and it is what worries you—will mean a heavy burden for publishers, especially for books and important periodicals with a cultural component.

[*Text*]

Est-ce que cette préoccupation rejoint la «personnalité canadienne», ou tout simplement la culture au sens le plus large du terme, ce qui pourrait englober des éditions étrangères comme celles de l'Amérique ou de la France? Quelle est votre position sur l'aspect culturel par rapport à la «personnalité canadienne» dans votre contribution?

Mme Katherine Berg (chef intérimaire, Secrétariat des politiques, Conseil des arts du Canada): Le rapport commandé par le Conseil n'a pas touché à l'édition étant donné que d'autres études avaient été menées sur cette question. Les programmes du Conseil des arts subventionnent justement l'aspect artistique et culturel dans l'édition des périodiques et du livre: la poésie, le roman, la non-fiction, les livres de jeunesse et les périodiques d'ordre artistique.

M. Côté: Vous n'auriez donc pas de position à prendre tout en étant, vous, les responsables les personnes mandatées pour encourager l'activité artistique canadienne. C'est votre rôle. Que diriez-vous en face de musiciens, par exemple, qui traitent aussi bien avec l'étranger ou ceux de l'étranger qui font affaire ici ou toute autre activité de danse? Quelle serait votre réaction s'il y avait des demandes d'exonération aussi bien pour eux que pour ceux que vous défendez ici au Canada?

M. Spickler: Je veux simplement préciser que la distinction ne se fait pas à ce niveau-là. Il est exact que dans le domaine de l'édition, le rôle du Conseil des arts est de soutenir la production et la diffusion d'oeuvres canadiennes publiées par des maisons canadiennes. Dans le domaine de la musique comme dans celui du théâtre et de la danse, nous considérons que l'exécution de l'oeuvre est une réalisation canadienne par des artistes canadiens. L'exécution ou l'interprétation d'oeuvres est un acte de création en soi. L'oeuvre est du domaine universel, peut-être, mais elle est relue, réinterprétée, recréée et produite par des artistes et des organismes artistiques canadiens.

M. Côté: Je comprends que pour vous la distinction n'est peut-être pas aussi importante mais vous comprendrez qu'il nous faudra peut-être en faire une puisqu'on a évoqué ces distinctions de personnalité.

Merci.

• 1115

Mrs. Marleau (Sudbury): The report from Woods Gordon states that even with a 100% input tax credit many would still have an increased deficit. Have you had any direct contact with the finance department to confirm that you will be allowed a 100% input tax credit when charities will only be allowed 50%?

Mr. Blanchard: There have been discussions with finance and my understanding is that the 100% tax credit arises from the fact that they have commercial activities. The issue is what inputs are going to relate to those

[*Translation*]

Is this concern related to "Canadian personality", or simply to culture in the broadest sense, which could mean foreign publishers from the U.S. or from France? In your presentation, what position do you take on the cultural aspect of "Canadian personality"?

Mrs. Katherine Berg (Acting Head, Policy Secretariate, Canada Council): The report commissioned by the Council did not study the publishing industry since other studies had been carried out on the topic. The Canada Council programs subsidize only the artistic and cultural element in the books and periodicals that are published: poetry, novels, non-fiction, children's books and artistic periodicals.

Mr. Côté: So, you do not have to take a stand though your mandate is to foster Canadian artistic activity. You are there for that. And what about musicians, for instance, who perform often abroad and foreign musicians who perform here or any dancers? How would you react if zero-rating was asked for them as well as for those you are fighting for here in Canada?

Mr. Spickler: I will simply point out that no such distinction is made at that level. True, in the publishing field, the role of the Canada Council is to support the production and the broadcasting of Canadian works, which are published by Canadian publishers. In the realm of music as in drama and dance, it is considered that the performance of the work is a Canadian production by Canadian artists. Performance or the interpretation of the work is per se an act of creativity. The work may be in the public domain, but it is adapted, interpreted, re-created and produced by Canadian artistics and Canadian artistic organizations.

Mr. Côté: I understand that for you this distinction may not be quite as important, but you must understand that we may have to make such a distinction since we have touched on the personality component.

Thank you.

Mme Marleau (Sudbury): Le rapport de la société Woods Gordon précise que, même avec un crédit de taxe de 100 p. 100 sur les intrants, un grand nombre de compagnies auraient tout de même un déficit plus élevé. Avez-vous pris contact avec les fonctionnaires du ministère des Finances pour qu'ils vous confirment que vous aurez droit à 100 p. 100 de crédit de taxe sur intrants alors que pour les dons de charité, le pourcentage n'est que de 50 p. 100?

M. Blanchard: Nous avons discuté avec les fonctionnaires du ministère des Finances et nous aurions droit à 100 p. 100 de crédit parce qu'elles ont des activités commerciales. La question est de savoir quels sont les

[*Texte*]

commercial activities. This is a matter of some discretion. One could look at the CBC, for example, and say CBC television is clearly commercial because they charge revenues. But is CBC radio commerical? They have some revenues from the sale of their program guide. Would the input tax credits apply to radio as well? That is the issue we are concerned about.

The discussions with the finance department have suggested that a reasonably broad interpretation will be given to this. What we would like to see is those same broad interpretations passed down to the people who will be responsible for administering this tax.

Mrs. Marleau: Yesterday, in the House, Marcel Masse said he assured you—and I am reading from *Hansard* here—that:

> the government in this area as in all others will act responsibly. In fact we have proved that in other areas since 1984 the cultural sector has increased its percentage of the government's discretionary spending from 5.4% to 7.0% and the government intends to keep up the good work.

Do you find comfort in this statement?

The Chairman: You might explain the increase in grants for the Canada Council over the past five years, Mrs. Marleau.

Ms Zemans: Peter will respond to that. There is comfort in the reassurance that the government is prepared to respond to the importance of the cultural sector, and to recognize as successive governments have the crucial role the artistic community plays in assisting us as Canadians to understand and to define ourselves. What we look for is that the work done until now will not be jeopardized by a tax that will severely handicap organizations which have done everything they can—within the cultural role served by non-profit organizations—to go beyond a reliance on government subsidies. Many years ago subsidies represented a much larger percentage of these companies' budgets than they do today.

Historically, one can see a reduction of reliance on government funding—especially on federal government funding—and the enhanced reliance on contributions, on sponsorships and on the box office. Our concern is that those organizations that have done the most to find financial support from the box office and from private sector contributions may be the ones affected the worst. We are reassured by Mr. Masse's statement in the House and by statements that he has made over the last several weeks indicating he is concerned about this and the government is interested in responding.

Peter, do you want to add anything to that?

[*Traduction*]

intrants qui se rapportent à ces activités commerciales. Une certaine discrétion sera nécessaire. Prenez par exemple le cas de Radio-Canada; vous pourriez dire que la télévision de Radio-Canada est une entreprise nettement commerciale puisque ses recettes sont taxées. Mais est-ce que le service radio de Radio-Canada est commercial? Pourtant, leurs programmes rapportent des revenus. Est-ce que le crédit de taxe sur intrants devrait s'appliquer également aux services de radio? Voilà les questions que nous nous posons.

Selon les discussions que nous avons eues avec les fonctionnaires du ministère des Finances, l'interprétation sera assez généreuse. Ce que nous souhaitons, c'est que cette même interprétation généreuse soit faite par ceux à qui l'on confiera l'administration de cette taxe.

Mme Marleau: Hier, à la Chambre, Marcel Masse nous a affirmé—et permettez-moi de vous citer le hansard—:

> que le gouvernement, dans ce domaine comme dans tous les autres, allait assumer ses responsabilités. De fait, nous avons montré que le gouvernement avait fait passer de 5,4 à 7 p. 100 le montant discrétionnaire accordé au secteur culturel dans d'autres domaines depuis 1984 et qu'il entend poursuivre dans cette veine.

Ce genre de déclaration vous fait-elle chaud au coeur?

Le président: Madame Marleau, dites-nous qu'elles sont les augmentations de subventions que le Conseil des arts a accordées au cours des cinq dernières années.

Mme Zemans: Peter va répondre à votre question. Cela fait chaud au coeur de voir que le gouvernement est prêt à tenir compte de l'importance du secteur culturel et à reconnaître, comme l'ont fait les gouvernements qui l'ont précédé, que la collectivité artistique joue un rôle crucial pour permettre aux Canadiens de se comprendre et de s'autodéfinir. Nous ne voulons pas que ce qui a été accompli jusqu'à présent soit mis en péril par une taxe qui va représenter un sérieux handicap pour les organisations sans but lucratif qui cherchent à jouer un rôle culturel et qui ont fait de leur mieux pour ne pas dépendre entièrement des subsides gouvernementaux. Il y a un grand nombre d'années, ces subsides représentaient une part beaucoup plus importante de leur budget que ce n'est le cas aujourd'hui.

Si l'on regarde en arrière, on constate que ces compagnies dépendent moins de l'aide des gouvernements—en particulier de l'aide financière du gouvernement fédéral—et comptent davantage sur les contributions, la commandite ou les ventes de billets. Ce qui nous inquiète, c'est que ce sont les organisations qui ont fait le plus d'efforts pour augmenter les ventes de billets et les contributions du secteur privé qui vont être le plus durement touchées. Nous sommes rassurés par la déclaration faite par M. Masse à la Chambre et par les autres déclarations qu'il a faites au cours des dernières semaines et qui indiquent que la situation l'inquiète et que le gouvernement est prêt à réagir.

Peter, voulez-vous ajouter quelque chose?

[*Text*]

Mr. Peter Brown (Senior Assistant Director and Director of Administration and Finance, The Canada Council): The effect of this report, if applied to all the performing arts organizations which the council funds, amounts to $9 million a year. That is the global impact this report predicts the GST will have. The $9 million shortfall represents for the council—if, God forbid, the council were asked to pick up the difference—represents about 10% of the expenditures now.

The Chairman: This report also contemplates no increase in ticket price, and no add-on of any tax that would normally be expected in the technical paper. If you added back only half the tax, you would probably break very close to even. If you added back all the tax and still maintained the same ticket price, you would be ahead.

• 1120

Mr. Brown: If you can maintain the same ticket volume. That is the problem.

The Chairman: At what point does an increase in price result in less money? The report does not deal with that issue and to that extent I am really disappointed in Woods Gordon.

Mr. Blanchard: We are talking about the issue of elasticity of demand.

The Chairman: Your firm is supposeed to be able to predict that.

Mr. Blanchard: I wish we could.

Mrs. Marleau: You said you found great comfort in this statement by Mr. Masse, but I would like to remind you that you appeared not very long ago and asked the minister of the day for $47 million to meet inflationary needs and you received $9 million.

Ms Zemans: We received $8 million and we had requested $47 million over three years. There is no question that we needed an adequate budget scenario to address the needs of the larger art community. We are now looking at the immediate impact of a goods and services tax that could jeopardize everything we have worked for, that the artistic community has worked for until now.

We recognize that finance has attempted to respond to many of these issues such as the 100% tax credit. The fact there will be no taxes on contributions is very valuable to all organizations we work with. Woods Gordon can prognosticate on the elasticity of the price situation and the market, but our experience is that, in many communities, ticket prices have been raised and will continue to be raised simply because of the cost of inflation and the need to continue to enhance revenues. Even without the goods and services tax they would have to continue doing that.

[*Translation*]

M. Peter Brown (Directeur adjoint principal et directeur de l'Administration et des Finances, Conseil des Arts): Si cela s'applique aux organismes des arts de la scène qui sont financés par le Conseil, cela va représenter 9 millions de dollars par année. Selon le rapport, c'est là l'impact global que la TPS aura. Au cas où—Dieu nous en préserve—on demanderait au Conseil de combler la différence, ces 9 millions de dollars représentent environ 10 p. 100 de nos dépenses actuelles.

Le président: Le rapport suppose également que le prix du billet restera le même et qu'on n'y greffera pas le montant de la taxe prévue normalement dans le document technique. Si vous ajoutiez seulement la moitié de la taxe, vous atteindriez presque le seuil de rentabilité. Si vous ajoutiez toute la taxe tout en maintenant le prix du billet, vous dépasseriez ce seuil.

M. Brown: Si vous pouvez garder le même volume de vente de billets. C'est là la difficulté.

Le président: A quel point une augmentation du prix des billets entraîne-t-elle une diminution des recettes? Le rapport n'en parle pas et cela me déçoit vraiment de la part de Woods Gordon.

M. Blanchard: Vous parlez de la question de l'élasticité de la demande.

Le président: Votre cabinet est censé être capable de la prédire.

M. Blanchard: J'aimerais bien que nous le puissions.

Mme Marleau: Vous avez dit que cette déclaration de M. Masse vous réconfortait beaucoup, mais je tiens à vous rappeler que vous avez comparu il n'y a pas tellement longtemps pour demander au ministre de l'époque 47 millions de dollars afin faire face à l'inflation, et vous n'avez reçu que 9 millions de dollars.

Mme Zemans: Nous avons reçu 8 millions de dollars alors que nous avions demandé 47 millions de dollars sur une période de trois ans. Il nous fallait certainement un budget suffisant pour faire face aux besoins de l'ensemble des milieux artistiques. Nous examinons maintenant l'incidence immédiate de la taxe sur les produits et services, car elle pourrait mettre en péril tout ce que nous nous sommes efforcés d'accomplir jusqu'à maintenant dans les milieux artistiques.

Nous reconnaissons que le ministère des Finances a tenté de répondre à plusieurs de ces préoccupations au moyen notamment du crédit de taxe de 100 p. 100. Une chose très valable pour toutes les organisations avec lesquelles nous travaillons est le fait qu'aucune taxe ne frappera les dons. Woods Gordon peut faire des prévisions sur l'élasticité des prix dans le marché, mais nous savons par expérience que dans bien des collectivités les prix des billets ont dû augmenter et continueront d'augmenter simplement à cause de l'inflation et de la nécessité d'augmenter régulièrement les recettes. Même sans la taxe

[*Texte*]

We are looking at the impact of the two combined and of the very strong move in the last few years by these organizations once they stabilized to enhance their subscriptions and their audience participation. We do not know. We, as Canada Council, do not feel comfortable saying there is a lot of elasticity in that marketplace.

Mrs. Marleau: It seems perverse or even disastrous to say that those organizations, which through a lot of hard work, have become less dependent if not totally independent of federal funding, will now be forced to come back to federal funding dependency because of the goods and services tax as proposed. How do you see the number of applicants increasing and your ability to meet this demand in terms of current funding?

Ms Zemans: Mr. Brown has indicated that we do not have the resources to respond to the demands that we know we will have if there is no additional relief in terms of the work that we do. We will most certainly have representation from the members of ACO, who appeared before you a moment ago, and from other performing arts organizations to assist them in addressing this problem. At this time we do not have the resources to do that.

Mr. Blanchard: Before the technical paper was released we produced another document for The Canada Council, in April of this year, which you do not have and which contained ten variants on each case. Following publication of the technical paper we did not have much time in which to get something to your commmittee. In view of our experience when we have presented elasticity estimates—people say that they are based on other experience and are not relevant now because everything is going to change—we thought the most relevant thing we could do in this instance is to present to you the consequences of what would happen if, as the market expects, there would be no change in prices. That shows you the scenario that has to be financed by somebody, either by the government or by the public.

• 1125

My anticipation is that some organizations would indeed be able to raise prices. Others will find it very difficult. Some have had to raise their prices by as much as 20% in the last two or three years in order to reduce unmanageable deficits, and they have done that. But if you think of a 20% increase plus 9% plus the inflation that is going to occur as a result of the GST, you are possibly talking about ticket prices going up in the range of 33%. I think you would agree that would be likely to have some significant effect on demand.

[*Traduction*]

sur le produits et services, les prix devraient continuer d'augmenter.

Nous examinons l'incidence des deux éléments combinés, compte tenu du fait qu'au cours des dernières années ces organismes ont cherché à attirer plus d'abonnés et plus de spectateurs, une fois leur situation économique stabilisée. Nous n'en sommes pas absolument certains, mais au Conseil des arts, nous hésitons à dire que le marché peut comporter beaucoup d'élasticité.

Mme Marleau: Il semble contradictoire ou même castastrophique de dire que ces organisations qui ont réussi, grâce à leur travail acharné, à devenir moins dépendantes des crédits fédéraux, sinon totalement indépendantes, vont maintenant être obligées à en dépendre de nouveau à cause de la taxe sur les produits et services. Combien de nouvelles demandes pensez-vous recevoir et estimez-vous être en mesure de faire face à cette demande de fonds?

Mme Zemans: M. Brown a déjà dit que nous n'avons pas les ressources voulues pour répondre aux demandes que nous sommes persuadés de recevoir si aucun autre allègement n'est offert. Nous allons certainement recevoir des demandes de la part des membres de l'Association des orchestres canadiens, qui viennent de comparaître devant vous, de même que de la part d'autres organismes d'arts visuels afin de les aider à faire face à ce problème. A l'heure actuelle, nous n'avons pas les ressources nécessaires pour faire face à cette demande.

M. Blanchard: Avant la publication du document technique, nous avons produit en avril dernier un autre document à l'intention du Conseil des arts du Canada, document que vous n'avez pas et qui contient 10 variantes à propos de chaque cas. Après la publication du document technique, nous n'avons pas eu assez de temps pour préparer un document pour votre comité. Étant donné l'expérience que nous avons acquise en présentant des prévisions relatives à l'élasticité—certains disent que ces prévisions sont fondées sur une autre expérience et ne sont donc pas pertinentes puisque tout va changer—nous avons pensé que la chose la plus pertinente à faire dans ce cas était de vous exposer les conséquences du maintien des prix, car c'est à cela qu'on s'attend. Cela vous montre le scénario suivant lequel quelqu'un doit payer, c'est-à-dire le gouvernement ou le public.

Je prévois que certains organismes pourraient en effet augmenter leurs prix. D'autres trouveraient cela très difficile. Certains ont fait subir à leurs prix une augmentation allant jusqu'à 20 p. 100 au cours des deux ou trois dernières années afin de réduire des déficits incontrôlables. Cependant, si l'on songe à une augmentation de 20 p. 100, à laquelle s'ajouterait une taxe de 9 p. 100 et une autre augmentation due à l'inflation qu'entraînera la TPS, cela signifie que le prix des billets pourrait augmenter de quelque 33 p. 100. Vous serez certainement d'accord avec moi pour dire que cela pourrait avoir un effet significatif sur la demande.

[*Text*]

The Chairman: Well, a number of things influence demand, as you know. Some people even subscribe to something when it is expensive and will not go when it is cheap. So a certain amount of social pressure sometimes is brought to bear. These are difficult issues.

Do you have figures on various scenarios in connection with elasticity of price?

Mr. Blanchard: Yes. These were done, though, before the technical paper was published, so they are not all relevant. They contain variants on whether grants are taxable or not, whether audiences will increase or decrease, and so on. We can make that available to the committee.

The Chairman: Would you do that?

Mr. Blanchard: Yes.

Ms Zemans: I might just add that the question you spoke of a moment ago, in terms of ticket prices, really has to do more with the top end of the ticket price scale than with the lower end, and with some of the smaller performing arts organizations which really do not have access to that community. Our concern is to address all these issues.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): As a performing artist of the House of Commons, it has been difficult remaining mute all morning. It is great to be able to clear my throat and ask, actually, a broad, general question.

I have listened to the arts communities yesterday and again this morning, and it seems that the overall scenario I am hearing is that the GST is going to make life much more difficult for our Canadian performing artists. Is that accurate?

Ms Zemans: I think for the most part that is the case. Are we talking about performing arts organizations at this moment? Yes, I think the performing arts organizations will feel the brunt of this most strongly.

Mr. Whittaker: How is the arts community overall—visual arts, etc.—going to make out?

Ms Zemans: Our analysis—and the analysis of others, because we have not done the impact study in other areas that we have done in the performing arts—suggests that in the area of books there will be a very real problem; that in the visual arts there may be less of a problem, in galleries, etc., because they rely less on earned revenue so that the impact will be lessened in that regard. In terms of individual artists there are very real concerns as well.

Mr. Whittaker: And the administrative burden throughout all of this chain is going to be a real concern of all artists and of all areas, will it not?

Ms Zemans: Certainly, across the country as a whole, new administrative procedures are an issue that everybody has to address.

[*Translation*]

Le président: Vous savez que bien des choses influencent la demande. Certains s'abonnent quand le prix est élevé et ne le feront pas s'il est peu élevé. Des pressions sociales s'exercent donc jusqu'à un certain point parfois. Ce sont des questions difficiles à évaluer.

À propos de l'élasticité des prix, avez-vous des chiffres montrant divers scénarios?

M. Blanchard: Certainement. Nous les avons cependant préparés avant la publication du document technique, de sorte qu'ils ne sont pas tous pertinents. Ils contiennent des variantes comme la possibilité que les subventions soient taxées ou non, ou encore que les auditoires augmentent ou diminuent, etc. Nous pouvons cependant transmettre ce document au comité.

Le président: Pouvez-vous le faire?

M. Blanchard: Certainement.

Mme Zemans: Je pourrais peut-être ajouter que votre commentaire à propos du prix des billets s'applique davantage aux billets les plus chers qu'aux autres, car les petits organismes d'art visuel n'ont pas vraiment accès à ce genre de public. Nous tenons à examiner toutes ces questions.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen-Merritt): En tant qu'artiste du spectacle à la Chambre des communes, c'était difficile pour moi de rester muet tout l'avant-midi. C'est formidable de pouvoir maintenant m'éclaircir la voix et poser une question d'ordre général.

Hier et ce matin, j'ai écouté les représentants des milieux artistiques et j'ai surtout entendu dire que la TPS va rendre la vie beaucoup plus difficile aux artistes canadiens du spectacle. Est-ce exact?

Mme Zemans: Je pense que c'est vrai dans la plupart des cas. Sommes-nous en train de parler d'organismes d'arts du spectacle? En effet, je pense que ces organismes vont être les plus grandes victimes de cette taxe.

M. Whittaker: Comment l'ensemble des milieux artistiques—arts visuels etc.—va-t-il s'en tirer?

Mme Zemans: Nous nous sommes contentés d'analyser la situation dans le domaine des arts du spectacle, mais d'autres groupes ont étudié l'impact de la taxe sur d'autres secteurs, et nous concluons que le secteur de l'édition connaîtra de très grandes difficultés, tandis les arts visuels seront un peu moins touchés, comme par exemple les galeries d'art, parce qu'on s'y fie moins au revenu gagné. Chez les artistes eux-mêmes, on s'inquiète vraiment beaucoup également.

M. Whittaker: Et le fardeau administratif imposé par toute cette taxe préoccupe vraiment tous les artistes de tous les domaines, n'est-ce pas?

Mme Zemans: Certainement, dans l'ensemble du pays, tous sont préoccupés par ces nouvelles mesures administratives.

[*Texte*]

Mr. Whittaker: So I will just base then, based on that foundation, a broad, general question as my final question to you. You deal with the broad area of Canadian culture. Can you encapsulate for us what is the overall picture for Canadian culture under the present GST technical paper? Can you give us a capsule of an idea for the Canadian people, the public, as to what we can expect with reference to Canadian culture?

Ms Zemans: I might ask Richard to try that. I can give you a general answer. I have to say that we do not have all the studies required to give you specific answers, and that is why we feel most comfortable addressing the issue of the performing arts where our study has really analysed what the issues are. In the other areas we have certain amounts of information available to us, but Richard, with his experience in this area, may be able to respond.

Mr. Whittaker: I would be interested.

• 1130

Mr. Blanchard: I have some reservations about answering the question, but to the best of my ability I believe some sectors will be particularly hard hit, particularly books and publishing. Individual artists in some areas will have problems. In others it will be mainly a matter of record keeping and perhaps being more organized than they are at the moment.

Generally, I would anticipate that the government, if it wants to maintain the same level of activity as it does at the moment, will be required to put more money into the arts. I would expect some areas will have particular administrative problems. I know in the film industry there are problems, having more to do with the regulations than the taxation itself.

In general, the tax will have some negative effects, many of which could be countered by increased government funding. But in other areas it will be very difficult; for books particularly.

Mr. Whittaker: Are we likely to see a watering-down of our cultural area, with some of our artists leaving for the States or other foreign venues?

Mr. Blanchard: Some may, but generally I think artists produce as much for the love of the work as anything else.

Ms Zemans: If they did not, they would not be here.

M. Spickler: Sans pour autant englober l'ensemble du portrait de ce qui pourrait se produire dans la culture canadienne, nous demeurerions extrêmement inquiets. Je reprends ce que M. Côté nous disait tout à l'heure. Si une distinction devait être faite entre la production et l'exécution d'une oeuvre canadienne, et la production et l'exécution d'une oeuvre pas nécessairement canadienne mais exécutée par des artistes canadiens, l'impact de cela dans le domaine des arts de la scène toucherait 40,000 à

[*Traduction*]

M. Whittaker: À ce propos, je vais donc vous poser une dernière question d'ordre général. Votre travail porte sur toute la culture canadienne en général. Pouvez-vous nous résumer la situation globale de la culture canadienne dans le contexte du document technique sur la TPS? Pouvez-vous résumer à l'intention du public canadien à quelle incidence on peut s'attendre dans le domaine de la culture canadienne?

Mme Zemans: Je pourrais peut-être demander à Richard d'essayer de vous répondre. Je peux cependant vous donner une réponse générale. Je dois vous dire que nous n'avons pas fait toutes les études nécessaires pour vous donner des réponses précises, c'est pourquoi nous préférons vous parler de la question des arts du spectacle puisque c'était le sujet de notre analyse. Pour ce qui est des autres domaines, nous disposons de certains renseignements, mais Richard pourra peut-être vous répondre, étant donné sa grande expérience.

M. Whittaker: Je serais très intéressé d'entendre cette réponse.

M. Blanchard: J'hésite à répondre à la question, mais pour autant que je sache, certains secteurs seront touchés plus particulièrement, notamment les livres et l'édition. Certains artistes auront des difficultés. Pour d'autres, il s'agira surtout de bien tenir leurs livres et peut-être de mieux s'organiser.

En général, si le gouvernement veut maintenir le même niveau d'activité qu'à l'heure actuelle, je prévois qu'il devra injecter plus d'argent dans le domaine des arts. Je pense que certains secteurs éprouveront des difficultés administratives particulières. Je sais notamment qu'il y a des difficultés dans l'industrie cinématographique, mais elles découlent davantage des règlements que de la taxe.

En règle générale, la taxe aura des effet négatifs dont plusieurs pourraient être compensés par une aide gouvernementale accrue, mais dans d'autres secteurs, ce sera très difficile, notamment dans celui de l'édition.

M. Whittaker: Risquons-nous de voir un affaiblissement de notre secteur culturel, certains de nos artistes nous quittant pour les États-Unis ou d'autres pays?

M. Blanchard: Certains pourraient partir, mais à mon avis, la plupart des artistes travaillent principalement pour l'amour de l'art.

Mme Zemans: Sinon ils ne seraient pas ici.

Mr. Spickler: Without prejudging all that might happen to Canadian culture, we would still remain extremely concerned. I come back to what Mr. Côté was saying earlier. If a distinction were to be made between the production and performance of a Canadian work, and the production and performance of a work that is not necessarily Canadian but performed by Canadian artists, the impact in the field of the performing arts would affect 40,000 to 50,000 performing artists. If they were to be hit

[*Text*]

50,000 artistes qui exécutent et interprètent des oeuvres de la scène. Si cet impact-là se produisait sur eux, l'ensemble des effets que nous avons décrits dans notre document serait en jeu.

The Chairman: Thank you very much for coming before us. It has been helpful.

Our next witness is the Canadian Artists' Representation. Ms Babinska is national director and William Parrish is Treasurer.

Please go ahead.

Ms Anna Babinska (National Director, Canadian Artists' Representation): We are a national association of professional visual artists dedicated to the improvement of artists' socio-economic status. We welcome this opportunity to present our views on the proposed GST, and we wish to emphasize only a few important points.

First, we feel the GST will impose special hardship on the individual professional artist, whose income is often very low or modest at best. The proposed tax credit system will not compensate for the increases in the cost of living the tax will entail.

The small traders exemption will not help most self-employed professional artists, as their income fluctuates widely from year to year. The complexities of the system and additional bookkeeping involved will prompt most artists to remain unregistered and thereby forfeit their ability to receive compensation for their increased costs.

Second, the GST will create additional costs and unnecessary administrative burdens for non-profit arts organizations such as ours, which already function on miraculously low budgets.

• 1135

Furthermore, we fear the GST will cause Revenue Canada to impose arbitrary and perhaps unfair regulations, not only in respect to the taxability of the non-profit organization's so-called commercial activities, but also in the area of the individual professional artist's reasonable expectation of profit.

We submit that the whole cultural sector, including all aspects of the visual arts and individual visual artists, should be understood to be working for the public good, and given the same treatment as public service sectors such as education and health; that is, tax-free or zero-rated status.

In the meantime, and especially if the GST is to be implemented as proposed, we respectfully urge the Government of Canada to make good its promise to recognize the special circumstances surrounding the

[*Translation*]

that way, the overall impact we have described in our document would be at stake.

Le président: Je vous remercie d'être venus témoigner devant le Comité. Vous nous avez beaucoup aidés.

Nos prochains témoins sont les représentants du Front des artistes canadiens. M^me^ Babinska en est la directrice nationale et M. William Parrish en est le trésorier.

Je vous prie de bien vouloir commencer.

Mme Anna Babinska (directrice nationale, Front des artistes canadiens): Notre organisme est une association nationale de professionnels des arts visuels qui se consacre à l'amélioration de la situation socio-économique des artistes. Nous sommes ravis d'avoir cette occasion de présenter nos opinions au sujet de la taxe proposée sur les produits et services, et nous tenons à souligner seulement quelques points importants.

Tout d'abord, nous estimons que la TPS causera des difficultés spéciales aux artistes professionnels, dont le revenu est en général modeste et le plus souvent très peu élevé. Le régime proposé de crédit pour taxe ne compensera pas les augmentations de coût de la vie que cette taxe entraînera.

L'exonération des petits commerçants n'aidera pas la plupart des artistes professionnels travaillant pour leur propre compte, étant donné que leur revenu subit habituellement des variations importantes d'une année à l'autre. Le complexité du système et le fardeau que constituera la tenue de livres inciteront la plupart des artistes à ne pas s'enregistrer, ce qui les empêchera d'être compensés pour l'augmentation de leurs frais.

Deuxièmement, la TPS occasionnera des frais supplémentaires et un fardeau administratif inutile aux organisations sans but lucratif comme la nôtre, qui arrive miraculeusement à fonctionner en dépit de budgets très limités.

En outre, nous craignons que la TPS n'incite Revenu Canada à imposer des réglements arbitraires et peut-être injustes, non seulement à l'égard des activités commerciales des organsations à but non lucratif qui pourraient dès lors être taxables, mais aussi à l'égard de l'attente raisonnable de profit chez l'artiste professionnel.

Nous estimons que tout le secteur culturel, y compris tous les éléments des arts visuels et tous les artistes visuels, devrait être considérés comme servant l'intérêt public et partant, bénéficier du même traitement que d'autres activités publiques comme l'enseignement et les soins médicaux; cela revient à dire que les activités culturelles devraient être exemptes d'impôt ou détaxées.

Entre temps, si la TPS doit être appliquée, nous prions instamment le gouvernement du Canada de respecter son engagement de tenir compte des circonstances spéciales de la profession artistique en consacrant son statut dans la

[*Texte*]

artistic profession by recognizing the profession in the Income Tax Act, and as promised further by government, that those national arts organizations that do not have charitable status be immediately certified for tax purposes. Thank you very much, Mr. Chairman.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): I have just a few points to ask you about. We had different points of view expressed by arts groups and others from countries who now have a sales tax. I think one of those views was that many of the artists actually opted to enter in despite a low income, simply to take advantage of the credits; in fact they were better off by opting in to take advantage of the credits. Under this program they would be able to claim a tax credit for paint, canvass, studio, rent, utilities—any input costs that they had into producing a painting—whether or not they ever sold a painting. They considered that a benefit to them rather than an extra burden. It was in their interest, and in fact to their advantage, to have the program. I would be interested in your comment on that.

Ms Babinska: I cannot comment on how it works in New Zealand or in other countries where there are also compensatory factors to the GST which we do not hear enough about. That may very well be true, but speaking again for the individual practising independent professional visual artist, I know for certain that the burden of having to undertake extra bookkeeping tasks, for which they are not prepared, and often do not want to have anything to do with, is going to be very heavy because it will mean engaging a professional accountant.

The Chairman: If you are going to be a self-employed person and want to claim these expenses for income tax purposes, do you not keep track of them anyway?

Ms Babinska: Yes, certainly.

The Chairman: So what is the difference?

Ms Babinska: You do not have to keep track of them in such meticulous detail as you would have to under the proposed tax. You literally have to keep every scrap of paper. The red tape is incredible.

Mr. Richardson: I think perhaps there is some misunderstanding in that area. I think this committee, and perhaps the government generally, could disseminate information to artists. In fact it is not complicated. There are no meticulous details required. It is simply a total of your purchases. The total of your purchases times 9% is the tax credit that you will get. It is not a requirement for meticulous accounting for each item. It is simply those inputs that go into your creational visual art in total, one figure, times 9%. If that is a positive figure after subtracting your sales, then you remit; if it is a negative, then you get a tax credit. There is just one entry quarterly.

[*Traduction*]

Loi de l'impôt sur le revenu, et en accordant immédiatement, comme il l'a d'ailleurs promis, le statut d'organisation à but non lucratif, aux associations artistiques nationales qui ne l'ont pas encore. Merci beaucoup, monsieur le président.

M. Richardson (Calgary-Sud-Ouest): J'aurais quelques questions à vous poser. Nous avons entendu des points de vue différents de la part des groupes d'artistes et d'autres organisations qui vivent dans des pays où une taxe de vente est maintenant en vigueur. Selon un de ces témoignages, un grand nombre d'artistes ont choisi d'adhérer au nouveau régime en dépit de leur faible revenu, tout simplement pour bénéficier de ces crédits, car cela les avantageait. Sous le régime du nouveau programme, ils pourront demander un crédit d'impôt sur l'achat de peintures et de toiles, sur le loyer de leur studio, sur les services publics, enfin sur tous les intrants d'une oeuvre, peu importe que cette oeuvre se vende ou non. Ces artistes ont estimé que cela représentait un avantage pour eux plutôt qu'un fardeau supplémentaire. Un tel programme était donc avantageux pour eux. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

Mme Babinska: Je ne suis pas en mesure de me prononcer sur l'efficacité du programme en Nouvelle-Zélande ou dans d'autres pays, où il existe également les mécanismes de compensation des effets de la TVA, mais dont nous n'entendons pas assez parler. Il se peut fort bien que les choses se passent comme vous l'avez dit, mais je suis sûre que dans le domaine des arts visuels, le fardeau de la paperasserie supplémentaire sera très lourd à porter par l'artiste professionnel indépendant. Il n'est pas préparé à ce genre de choses et souvent ne veut pas s'en mêler, et doit donc faire appel à un comptable agréé.

Le président: Si vous êtes à votre propre compte et voulez réclamer la déduction de ces dépenses de l'impôt sur le revenu, ne devez-vous pas en tenir la comptabilité de toute façon?

Mme Babinska: Oui, certainement.

Le président: Alors où est la différence?

Mme Babinska: Il n'est pas nécessaire de tenir une comptabilité aussi méticuleuse de ces choses sous le régime actuel que sous le régime proposé. Il faudra littéralement conserver chaque bout de papier. La paperasserie est incroyablement encombrante.

M. Richardson: Il y a peut-être un malentendu à ce sujet. Le Comité, et les autre services gouvernementaux, pourraient communiquer les renseignements aux artistes. Dans les faits, la chose n'est pas compliquée et n'exige pas une comptabilité méticuleuse de détails. Il s'agit tout simplement de consigner le total de vos achats. Le total de ces achats multiplié par 9 p. 100 vous donne le crédit d'impôt auquel vous avez droit. Il n'est pas nécessaire de tenir la comptabilité détaillée de chaque chose. Il faut simplement tenir compte des intrants nécessaires à la création de votre oeuvre total, ce qui donne donc un chifre multiplié par 9 p. 100. Après avoir soustrait de vos ventes le résultat de cette opération, si la différence est

[*Text*]

Ms Babinska: Yes, but to get that total you have to add. . .

The Chairman: You have to add anyway.

Mr. Richardson: I would have thought that people would. I understand there is a certain mindset that involves anything that has to do with accounting or even filing income tax. People balk at filing forms. Representatives of other areas, including New Zealand, as you have mentioned, have told us that another ancillary benefit of this program for people like artists is that it did in fact cause them to look at their costs, and their expenses and their revenues, and organize that part of their lives a little better. They found it quite satisfying, and actually found that they were able to control their costs and expenditures better just simply by having a read on them that they never had before.

• 1140

In any event, let me get back to your brief, because there was another question that I thought should be brought to the attention of the committee. Where you said that because of general low income of individual artists they will suffer more from the general increase in the cost of living, I think we have shown pretty categorically that anybody making under $30,000 would in fact benefit from the tax rebates that they get under this program, and that they will get those credits probably in December preceding the January in which the tax takes place, so they will have the cash up-front before they ever have to pay the GST.

Mr. William Parrish (Treasurer, Canadian Artists' Representation): I would like to understand two of your points. Let us take a simple example. An artist buys $100 worth of paints, and pays $9 worth of GST.

Mr. Richardson: Right.

Mr. Parrish: He writes a cheque for $109. In terms of your example he would then claim a tax credit for 9% of $109.

Mr. Richardson: He would simply claim back the $9.

Mr. Parrish: The $9, but what I am getting at is that when we say that they need to keep their records in more detail, formerly he would have kept track that his paint cost him $109, and that was the end of it. Now he has to split it out and track it individually. That may not seem like much to you and me who are used to dealing in finance, but for somebody who is oriented in the arts and has no aptitude for this kind of thing, it is an added burden to them. There are more accounts that need to be maintained, and when you do that on every invoice it just entails more bookkeeping.

[*Translation*]

positive, alors vous avez un impôt à payer; dans le cas contraire, vous recevez un crédit d'impôt. Vous ne faites une déclaration qu'une fois tous les trois mois.

Mme Babinska: Oui, mais pour obtenir ce total, il faut faire des additions. . .

Le président: Il faut que vous le faissiez de toute façon.

M. Richardson: Il me semble. Il y a une certaine résistance devant tout ce qui se rapporte de près ou de loin à la comptabilité ou même à la déclaration d'impôt. Les gens n'aiment tout simplement pas remplir des formules. Des représentants d'autres pays, dont la Nouvelle-Zélande comme vous l'avez mentionné, nous ont dit qu'un des avantages secondaires de ce programme est qu'il incite les artistes à examiner leurs coûts, leurs dépenses et leurs recettes, et à mettre un peu plus d'ordre dans cet élément de leur vie professionnelle. Le simple fait de pouvoir consulter l'état de leurs coûts et de leurs dépenses leur a permis de mieux les contrôler, et leur a paru très utile.

Quoi qu'il en soit, j'aimerais en revenir à un autre point de votre mémoire qui me paraît mériter l'attention de notre Comité. Vous avez affirmé qu'en raison du faible revenu des artistes en général, ces derniers souffriront davantage de la hausse du coût de la vie; or, nous avons démontré sans l'ombre d'un doute que quiconque gagne moins de 30,000$ sera avantagé par les crédits d'impôt accordés en vertu de ce nouveau programme, et qu'il recevra vers le mois de décembre, c'est-à-dire avant le mois de janvier, où l'on perçoit la taxe, de telle sorte qu'ils auront de l'argent en main avant de devoir payer la TPS.

M. William Parrish (trésorier, Front des artistes canadiens): Il y a deux points là-dedans que j'aimerais comprendre. Prenons un exemple simple. Un artiste achète pour 100$ de peinture, et doit payer pour 9$ de TPS.

M. Richardson: C'est exact.

M. Parrish: Il fait un chèque de 109$. Il réclamera donc un crédit d'impôt de 9$ sur cette somme.

M. Richardson: Il demandera simplement le remboursement des 9$.

M. Parrish: Oui, les 9$, mais là où je veux en venir, c'est que jusqu'ici, il aurait simplement été obligé de noter que sa peinture lui avait coûté 109$, et rien de plus. Désormais il doit ventiler tout cela et tenir des comptes séparés. Ce n'est peut-être pas grand-chose pour des gens comme vous et moi qui avons l'habitude des questions financières, mais pour un artiste qui n'a pas d'aptitude dans ce domaine, c'est un fardeau supplémentaire. Il faut tenir compte d'un plus grand nombre de choses sur chaque facture, ce qui complique la comptabilité.

[*Texte*]

Mr. Richardson: You do not do it on every invoice. That is the whole point. You simply do it on the total of all invoices. It is one figure, one time, the total of your invoices.

Mr. Parrish: Then it cannot be 9% of the total of your invoices.

Mr. Richardson: That is exactly what it is.

The Chairman: It has to be your taxable invoices.

Mr. Richardson: Certainly it is.

Mr. Parrish: I thought we just clarified that. If you have $109, is that the total price of my invoice?

Mr. Richardson: Yes.

Mr. Parrish: I must claim 8% of that, which is $9.

Mr. Richardson: I do not understand why you would claim 8% of anything. It is simply 9% of your total purchases. It is very simple.

Mr. Parrish: But my purchases include the GST.

The Chairman: I know.

Mr. Richardson: Exactly. That is why you get it back from the government, because you are a business. Businesses do not pay the tax; consumers pay the tax. That is the whole point. I would be happy to show it to you in detail, because it just is not that difficult. It is a very simple application.

In any event I want to get back to the final point of your brief where you are concerned about membership fees. On page 129 of the technical paper it shows that the memberships for non-profit organizations that promote the common objectives of the membership are exempt from the tax. Would there be some reason why your membership would not be exempt then?

Ms Babinska: In our meeting with finance officials a few weeks ago that did not seem to be very clear at all, and I do not think it is quite clear in the technical paper either. I am afraid I do not have it here.

Mr. Richardson: I do. I have it here and I think it is quite clear. It simply says that any fees charged for membership of such organizations will be exempt from the tax. I think that is fairly clear.

Ms Babinska: No. Well, I would have to—

Mr. Richardson: I would be happy to give it to you. It is right there.

Mr. Gagliano: Mr. Chairman, just to clarify this, if you look at page 69 of the technical paper, you see that even the Department of Finance specifies that there is to be an invoice for everything. It says that for purchases under $30 you need a simple invoice, and for those from $30 to

[*Traduction*]

M. Richardson: Justement, non; on ne le fait pas pour chaque facture. On fait ce calcul lorsqu'on a le total de toutes les factures. Cela ne se fait donc qu'une fois et ne porte que sur un montant correspondant au total des factures.

M. Parrish: En ce cas, cela ne peut pas correspondre à 9 p. 100 du total des factures.

M. Richardson: Si.

Le président: Il s'agit de vos factures taxables.

M. Richardson: Certainement.

M. Parrish: Je croyais que nous venions de tirer cela au clair. Les 109$ représentent-ils le total de ma facture?

M. Richardson: Oui.

M. Parrish: Je dois en réclamer 8 p. 100, ce qui correspond à 9$.

M. Richardson: Je ne comprends pas pourquoi vous devriez réclamer 8 p. 100 de quoi que ce soit. Il s'agit toute simplement de 9 p. 100 du total de vos achats. C'est très simple.

M. Parrish: Mais mes achats comprennent la TPS.

Le président: Je le sais.

M. Richardson: Précisément. C'est pour cela que le gouvernement vous rembourse le montant équivalent, car vous êtes considéré comme une entreprise. Or, ce ne sont pas les entreprises qui paient cette taxe mais les consommateurs. C'est là le coeur du problème. Je vous l'expliquerais volontiers de façon détaillée, car ce n'est pas très difficile. C'est aussi très simple à mettre en oeuvre.

J'aimerais maintenant en revenir au dernier point soulevé dans votre mémoire, où vous vous préoccupez des cotisations de membre. Or, à la page 135 du document technique, il est dit que les frais d'adhésion à des organismes qui n'accordent aucun avantage important aux membres pris individuellement sont exemptés de la taxe. Y a-t-il une raison pour laquelle les vôtres ne le seraient pas?

Mme Babinska: Lors de notre rencontre avec les hauts fonctionnaires du ministère des Finances il y a quelques semaines, ils étaient loin d'être clairs, et je pense que le document technique ne l'est pas non plus. Je m'excuse cependant, je ne l'ai pas en main.

M. Richardson: Moi, si. J'ai le texte sous les yeux, et il est très clair. Il dit tout simplement que tous les frais d'adhésion à de telles organisations seront exempts de la taxe. Cela me paraît assez clair.

Mme Babinska: Non. Eh bien, il faudrait que—

M. Richardson: Je suis tout à fait disposé à vous le montrer. Voilà, c'est ici.

M. Gagliano: Monsieur le président, à titre d'éclaircissement, si vous vous reportez aux pages 70 et 71 du document technique, vous y verrez que même le ministère des Finances précise que tout achat doit s'accompagner d'une facture. Il y est dit que dans le cas

[*Text*]

$150 you need a little bit more, and so on. Do not ever say that it is simple. It is not that simple, and I think all the business groups are saying that to administer this new GST will be a nightmare.

[*Translation*]

d'achats de moins de 30$ on a besoin d'une simple facture, et que dans le cas d'achats compris entre 30$ et 150$, il faut ajouter quelques autres renseignements, etc. N'affirmez pas que c'est simple. Ce n'est pas aussi simple, et je pense que tous les groupes représentant le milieu des affaires et du commerce sont d'avis que l'administration de la TPS serait un cauchemar.

• 1145

J'ai écouté tous les groupes d'artistes depuis ce matin. Ils ont quelque chose en commun: ils ont tous des problèmes avec le ministère du Revenu national, semble-t-il. J'aimerais savoir exactement quel est le problème. Tout le monde nous a dit ce matin que les conditions particulières des artistes devaient être reconnues dans la Loi de l'impôt sur le revenu avant l'entrée en vigueur de la TPS.

Ma question est très simple: j'aimerais savoir quel est votre problème avec Revenu Canada.

Ms Babinska: The problem is simple. It is that the individual practising professional artist in any discipline has to prove under Revenue Canada regulations that he is in fact conducting a business in order to benefit from deductions under the Income Tax Act. He has to prove in fact that he or she has reasonable expectation of profit.

The criteria that are applied are outlined in interpretation bulletin IT504, which is now published in the *Canada Gazette*. This means that when cases go to court it can no longer be ignored by judges. The fact remains that these are still only regulations and that we are continually bombarded by cases of individual artists whose professional status is being denied to them simply because they have not sold a painting or a sculpture or whatever in that given financial year. So the situation is still not satisfactory, and the situation will only be corrected when the artist stops being considered as a purely commercial activity or a businessman engaged in a commercial activity. It will only be corrected when that special activity, which is the artistic activity, is recognized within the Income Tax Act.

Mr. Gagliano: Do I understand you correctly that assuming an artist does not sell a painting that year, but he has some expenses, Revenue Canada will not recognize those expenses?

Ms Babinska: That is right, unless he can prove under the criteria outlined in this IT504 bulletin that he has "reasonable expectation of profit". Then there are other criteria as well that pertain to professionalism of an individual practising as a professional artist. But that is one of the principal criteria.

He does not necessarily have to sell within that given financial year, but he has to be able to prove that within a reasonable time he will eventually sell. And there are Revenue Canada officials out in the field who unfortunately do not quite understand these regulations and are posing problems to individual—

I have listened to all the artists' groups that appeared this morning. They all have one thing in common: they all have problems with the Department of National Revenue, or so it seems. I would like to know exatly what the problem is. Everyone has told us this morning that the special circumstances of artists should be recognized in the Income Tax Act, before the GST is implemented.

My question is quite simple: I would like to know what your problem is with Revenue Canada.

Mme Babinska: Le problème est simple. Quelle que soit sa discipline, l'artiste professionnel est tenu par les règlements de Revenu Canada de prouver qu'il est à son propre compte afin de bénéficier des déductions accordées par la Loi de l'impôt sur le revenu. Il doit donc prouver qu'il peut s'attendre à réaliser des bénéfices raisonnables.

Les critères à observer figurent dans le bulletin d'interprétation IT504, qui se trouve dans la Gazette du Canada. Cela veut dire qu'en cas d'action en justice les juges ne peuvent plus les passer sous silence. Il n'empêche qu'il ne s'agit que de règlements, et nous entendons constamment parler de cas d'artistes auxquels on dénie le statut professionnel parce qu'ils n'ont pas vendu de peinture ou de sculpture ou autre oeuvre d'art pendant une année financière donnée. La situation demeure donc insatisfaisante, et continuera de l'être jusqu'au jour où on cessera de considérer l'artiste comme un homme d'affaires ayant des activités commerciales. Cette anomalie sera corrigée seulement lorsque l'activité artistique sera reconnue dans la Loi de l'impôt sur le revenu.

M. Gagliano: Si j'ai bien compris, dans le cas où un artiste ne vend pas d'oeuvres pendant une année donnée, Revenu Canada ne reconnaîtra pas les dépenses qu'il a dû faire pendant la même période n'est-ce pas?

Mme Babinska: C'est exact, à moins qu'il ne soit en mesure de prouver, conformément aux normes figurant dans le bulletin IT504, qu'il peut raisonnablement s'attendre à réaliser un profit. Il y a d'autres normes aussi portant sur le professionnalisme de l'artiste, mais celle dont je viens de parler est l'une des principales.

Il n'est pas obligé de vendre une oeuvre pendant l'année financière en question, mais il doit prouver que d'ici quelque temps, il sera en mesure de vendre. Or certains fonctionnaires du ministère du Revenu travaillant sur le terrain ne comprennent malheureusement pas ces règlements et causent des problèmes aux artistes—

[*Texte*]

The Chairman: But this is a problem you guys have had for a long, long time.

Ms Babinska: That is right.

The Chairman: And we were able to finally get that particular bulletin through and I think that was of some help.

Ms Babinska: It is of some help, but it is still not—

The Chairman: Yes, but tax collectors are tax collectors.

Mr. Gagliano: Mr. Chairman, if I may continue, I think two years ago the Minister of National Revenue passed the charter of rights of a Canadian taxpayer and I think that principle was then accepted that you are innocent until proven guilty. Yet if I understand this correctly, maybe in these cases they are guilty unless they themselves prove they are innocent.

The Chairman: No, no.

Mr. Gagliano: What did we change? That is what the witness is saying, never mind what you think. That is what the witness just told me. So unless you can elaborate, I think this should be addressed in our committee report because that is the main concern we heard all morning on behalf all the different groups of artists. It looks like Revenue Canada is acting like a bad boy.

Ms Babinska: Often.

Mr. Gagliano: Thank you.

Ms Babinska: That is why we feel this goods and services tax adds somewhat to the burden of individuals who are already, if you want, working in sometimes rather adverse conditions when they are subject to the regulations that pertain to the revenues of artists.

• 1150

Mr. Gagliano: I understand your preoccupations. If you have problems with the income tax, imagine when this GST gets into force. It will be a nightmare.

The Chairman: Let me get into this whole matter. You have two situations. First of all, with Revenue Canada it is in the interest of artists generally to be treated as "in the business", so that all their expenses are deductible, even deductible from other earned income as a business expense.

Ms Babinska: No longer.

The Chairman: Only deductible from art income.

Ms Babinska: It used to be like that, but the latest changes have limited the deductions to only that portion of the income which is derived from the business.

[*Traduction*]

Le président: Mais cela fait très, très longtemps que vous connaissez ce problème dans votre domaine.

Mme Babinska: C'est exact.

Le président: Et nous avons enfin réussi à faire publier ce bulletin, qui vous a été utile.

Mme Babinska: Il est utile, mais pas assez—

Le président: Oui, mais les percepteurs sont des percepteurs.

M. Gagliano: Monsieur le président, si vous me permettez de poursuivre, il y a deux ans, le ministre du Revenu National a adopté une charte des droits du contribuable canadien, en vertu de laquelle il y a présomption d'innocence jusqu'à ce qu'on puisse prouver la culpabilité de quelqu'un. Cependant, si j'ai bien compris, dans certains cas, on considère encore les artistes comme coupables à moins qu'ils ne puissent prouver leur innocence.

Le président: Non, non.

M. Gagliano: Qu'avons-nous changé? C'est bien ce que vient de nous dire le témoin, malgré tout ce que vous en pensez. C'est ce que le témoin vient de nous dire. A moins que vous n'ayez autre chose à ajouter, à mon avis, notre comité devrait étudier cette question et la faire figurer dans son rapport car tous les groupes d'artistes que nous avons entendus ce matin se sont dits préoccupés à ce sujet. Il semble que Revenu Canada se conduit comme un gros bras.

Mme Babinska: Souvent.

M. Gagliano: Merci.

Mme Babinska: C'est pourquoi nous estimons que la TPS alourdit le fardeau de certains citoyens qui parfois travaillent déjà dans des conditions difficiles où ils font l'objet des règlements portant sur le revenu des artistes.

M. Gagliano: Je comprends vos préoccupations. Si vous avez déjà des difficultés avec la Loi de l'impôt sur le revenu, imaginez ce que ce sera lorsque la TPS sera en vigueur. Ce sera un cauchemar.

Le président: Permettez-moi d'intervenir. Il y a deux choses. D'abord, à l'égard de Revenu Canada, en général, il est dans l'intérêt des artistes d'être considérés comme des chefs d'entreprise afin que toutes leurs dépenses soient déductibles de l'impôt, et même déductibles de leur revenu tiré d'autres sources.

Mme Babinska: Plus maintenant.

Le président: Seulement déductibles du revenu tiré des activités artistiques.

Mme Babinska: C'était autrefois comme cela, mais les dernières modifications ont limité la portée des déductions de sorte qu'elles correspondent seulement au revenu tiré des activités professionnelles.

[*Text*]

The Chairman: Business activities.

Ms Babinska: Yes. And that is very unfortunate.

The Chairman: Not from salaried income but from business activities.

Ms Babinska: That is right. So if there is an artist who teaches part time or full time and is also a practising professional in the studio, that individual can no longer deduct expenses from the total income.

The Chairman: If they are teaching and are on their own—in other words, they are running their own teaching studio—it does not matter. But if they are working for a board of education, you are saying that is a different matter.

Ms Babinska: Yes.

The Chairman: Now, you go to this GST, and if you are claiming input tax credits, do you not fortify your position under the Income Tax Act by allowing yourself not only to claim the expense as an income tax write-off but to recover the tax in a positive fashion?

Ms Babinska: As long as you elect—

The Chairman: And as long as you are a trader, are you not away to the races? For example, suppose you are a painter and you have expenses from going to Atlantic Canada to do some work. You spend the summer there, and you are a recognized artist. But in the current year you just do not happen to sell any paintings. Well, you have two levels. . . you have expenses for your trip; but part of the expenses of your trip are taxes you have had to pay for accommodation, for paints, for gasoline; for whatever. All of that is rebatable. So not only do you not pay income tax but you can actually file for a rebate and get a positive cheque.

Mr. Gagliano: Mr. Chairman, point of order. Those are recognized for the Income Tax Act. . . because maybe that painting will not be sold for a reasonable time, and therefore Revenue Canada will not recognize the tax they pay on the expenses. That is what the problem is. That is what the witnesses have been telling us. We have to change the mind of Revenue Canada.

Ms Babinska: Mr. Blenkarn, in theory, yes; but it is as long as the individual has registered as a small trader; as long as he is recognized as a practising professional under Revenue Canada's regulation. But there are a lot of people who fall through the holes; and we hear from them constantly from all over the country: why is Revenue Canada on my back this year? Why are they disallowing a legitimate business expense? We try to help. That is our concern.

[*Translation*]

Le président: Des activités professionnelles de l'artiste.

Mme Babinska: Oui. Et c'est très malheureux.

Le président: En conséquence, des déductions ne peuvent porter sur un salaire mais seulement sur le revenu résultant des activités professionnelles de l'artiste.

Mme Babinska: C'est exact. En conséquence, si un artiste enseigne à temps partiel, ou même à temps plein, et travaille également comme artiste professionnel dans son studio, alors il ne pourra plus déduire ses dépenses de son revenu total.

Le président: Cependant, s'il enseigne et est à son propre compte en même temps, en d'autres termes, s'il enseigne dans son propre studio, alors là il n'y a pas de différence. S'il enseigne pour un conseil scolaire, cela devient différent.

Mme Babinska: Oui.

Le président: Maintenant, pour en revenir à la TPS, est-ce que votre situation n'est pas plus favorable au regard de la Loi de l'impôt sur le revenu du fait que vous pouvez non seulement réclamer une réduction d'impôt pour vos dépenses, mais récupérer effectivement cet argent sous forme de crédit?

Mme Babinska: Dans la mesure où l'on choisit. . .

Le président: Et puisque vous êtes en affaires, est-ce que vous n'avez pas à voyager pour les besoins de votre entreprise? Ainsi par exemple, supposons que vous soyez peintre et que vous ayez certains frais de déplacement à cause d'un voyage d'affaires que vous faites dans la région de l'Atlantique. Vous y passez l'été, et vous êtes un artiste reconnu. Pendant l'année en cours cependant vous n'avez pas vendu de toiles. Et bien, il y a deux niveaux là. . . Il y a les dépenses liées à votre voyage mais justement, à ces dépenses s'ajoutent la taxe que vous avez dû payer pour le logement, l'achat de peintures et d'essence, par exemple. Or, tout cela est déductible. Donc, non seulement vous ne payez pas d'impôt sur le revenu mais en outre, vous pouvez demander une ristourne et recevoir un chèque.

M. Gagliano: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Ceux qui sont reconnus pour les besoins de la Loi de l'impôt sur le revenu. . . parce que la toile en question ne sera peut-être pas vendue dans un délai raisonnable, Revenu Canada n'autorisera pas la déduction de la taxe que l'artiste a dû payer à l'occasion de ses dépenses. Or c'est là le coeur du problème. C'est ce que nous ont dit les témoins. Nous devons donc changer la manière de penser de Revenu Canada.

Mme Babinska: Monsieur Blenkarn, vous avez raison en théorie mais à condition que l'artiste soit inscrit comme petit entrepreneur; c'est alors qu'il sera reconnu comme professionnel sous le régime des règlements de Revenu Canada. Mais beaucoup de gens sont pris dans les écueils; et nous les entendons se plaindre constamment à travers le pays. Ils nous demandent pourquoi Revenu Canada nous enquiquine cette année, pourquoi il rejette une dépense professionnelle toute à fait légitime. Nous nous efforçons de les aider. C'est ça notre souci.

[*Texte*]

The fact of the matter is that there comes a point when things seem complex. They may not to many gentlemen and ladies around this table. But that practising artist often will just say to himself, I have enough red tape in my life already; I will not register as a small trader; I cannot cope with more than I already have, and I will forfeit the ability to claim the input tax credit. Or perhaps it will be very difficult for that individual to gauge the level at which it will make a financial difference to him or her. These are our concerns. Furthermore, there are still many unanswered questions that presumably will be left to Revenue Canada to rule on.

The Chairman: You have this whole problem of whether they are going to let you register or not.

Ms Babinska: We are worried about that too.

• 1155

The Chairman: In any event, if you can register you can get input tax credits back again in a positive fashion. I was just speaking to Mr. Richardson who could perhaps ask you a quick supplementary on that.

Mr. Richardson: I just do not think we should cause you problems with income tax now to be confused with the GST. It is a straightforward 9% in and out. For many artists, it would simply be a wash. For low-income artists, essentially it would be a credit. They will actually get a tax credit. It should not be confused with their income tax problems.

Ms Babinska: I am not confusing it. I am just bringing it up because I want to point out that the general picture for professional artists is not very positive and this just adds to the whole picture in a negative fashion.

Mr. Richardson: I am sorry, but I do not want to let you go away with that thought, because it simply is not negative. In fact, the experience has been in 48 countries where this was brought in for artists, particularly low-income artists, struggling artists, a positive factor. They are able to write up all their credits without our getting involved in a discussion of income taxes. The GST is a positive factor for artists.

Ms Babinska: But many of the countries that have GST also have other social programs that compensate the burden of the extra tax. They have social assistance programs in many areas that we do not have in this country that in some manner compensates the individual for the added burden of the sales tax. I think we have to keep that in mind too.

The Chairman: Thank you very much.

Ms Babinska: Thank you.

[*Traduction*]

Vient un moment où les choses commencent à paraître complexes. Elles ne le sont peut-être pas pour les hommes et les femmes qui siègent au sein de ce Comité. Mais, l'artiste, lui, se dira qu'il est déjà assujetti à trop de contraintes administratives dans sa vie et en conséquence, il ne s'inscrira pas comme chef d'une petite entreprise. Il se dira qu'il ne peut supporter davantage de paperasserie et renoncera à la possibilité de réclamer le crédit d'impôt sur intrants. Il y a aussi le cas où il sera très difficile pour l'artiste de décider à partir de quel niveau cette inscription sera avantageuse. Voilà nos sujets de préoccupation. En outre, il reste encore beaucoup de questions laissées sans réponse et qu'on laisse sans doute à Revenu Canada le soin de régler à coups de règlement.

Le président: Il y a toute cette question de savoir si on va vous laisser vous inscrire ou non.

Mme Babinska: Cela nous préoccupe aussi.

Le président: Quoi qu'il en soit, si vous pouvez vous inscrire, vous pouvez aussi retirer le crédit pour taxe sur intrants. Je viens d'en parler à M. Richardson, qui pourra peut-être vous poser une brève question complémentaire à ce sujet.

M. Richardson: Je ne crois tout simplement pas que nous devrions vous causer des problèmes en confondant impôt sur le revenu et TPS. Il s'agit tout simplement de 9 p. 100 à l'entrée et à la sortie. Pour de nombreux artistes, il y aura compensation totale. Pour les artistes à revenu modeste, ce sera avantageux, parce qu'ils recevront un crédit de taxe. Mais il ne faut pas confondre cette taxe et les questions d'impôt sur le revenu.

Mme Babinska: Je ne les confonds pas. J'en ai parlé uniquement pour montrer que la situation d'ensemble n'est pas très rose pour les artistes professionnels, et que cette taxe ne fait qu'ajouter à leurs problèmes.

M. Richardson: Pardonnez-moi je ne veux pas que vous nous quittiez sur cette fausse impression car cette taxe n'est tout simplement pas négative. En fait, d'après l'expérience acquise par les 48 pays où elle s'applique aux artistes, surtout dans le cas des artistes à faible revenu qui ont du mal à joindre les deux bouts, elle a un effet positif. Les artistes peuvent demander tous leurs crédits sans avoir à engager de longues discussions au sujet de leur impôt sur le revenu. La TPS est favorable aux artistes.

Mme Babinska: Mais beaucoup de pays qui ont la TPS ont aussi d'autres programmes sociaux qui compensent le fardeau de cette taxe additionnelle. Ils ont dans de nombreux domaines des programmes d'assistance sociale que nous ne connaissons pas au Canada, et ces programmes compensent dans une certaine mesure la charge additionnelle de la taxe de vente. Il faut en tenir compte également.

Le président: Merci beaucoup.

Mme Babinska: Merci.

[*Text*]

The Chairman: The meeting is adjourned until 3.30 p.m., when our witnesses are the Canadian Nurses Association.

[*Translation*]

Le président: La séance est levée jusqu'à 15h30. Nous entendrons alors l'Association des infirmières et infirmiers du Canada.

From the Canada Council:

Joyce Zemans, Director;

Robert Spickler, Associate Director;

Peter Brown, Senior Assistant Director and Director of Administration and Finance;

Richard Blanchard, Woods Gordon Management Consultant.

From the Canadian Artists' Representation:

Anna Babinska, National Director;

William Parrish, Treasurer.

Du Conseil des arts du Canada:

Joyce Zemans, directrice;

Robert Spickler, directeur associé;

Peter Brown, directeur adjoint principal et directeur de l'administration et des finances;

Richard Blanchard, Woods Gordon Management Consultant.

Du Front des artistes canadiens:

Anna Babinska, directrice générale;

William Parrish, trésorier.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Association of Broadcasters:

Michael McCabe, President and Chief Executive Officer;

Elmer Hildebrant, Chairman of the Joint Board;

Roger Hone, Vice-President, Marketing.

From the Canadian Conference of the Arts:

Paul Siren, President;

Michelle D'Auray, National Director;

Peter Weinrich, Member, CAA Sub-Committee on Taxation.

From the Association of Canadian Orchestras:

John Shaw, President;

Betty Webster, Executive Director;

Louise Laplante, General Manager, Orchestre symphonique du Québec.

(*Continued on previous page*)

TÉMOINS

De l'Association canadienne des radiodiffuseurs:

Michael McCabe, président et directeur général;

Elmer Hildebrant, président du Conseil mixte;

Roger Hone, vice-président, Marketing.

De la Conférence canadienne des arts:

Paul Siren, président;

Michelle D'Auray, directrice générale;

Peter Weinrich, membre du Sous-comité de la fiscalité.

De l'Association des orchestres canadiens:

John Shaw, président;

Betty Webster, directrice générale;

Louise Laplante, directrice générale, Orchestre symphonique de Québec.

(*Suite à la page précédente*)

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 65

Thursday, October 12, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 65

Le jeudi 12 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the Goods & Services Tax—Technical Paper (August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la taxe sur les produits et services—Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
NOV 3 1989
Library of Parliament

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989

34331–1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman:

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président:

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du comité
Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, OCTOBER 12, 1989
(72)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 3:30 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: Ron MacDonald for Jerry Pickard; Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Members present: Doug Fee, Ricardo Lopez, Jean-Pierre Hogue.

In attendance: *From the Committee's staff*: Sean Aylward; Michael Cassidy; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: *From the Canadian Nurses' Association*: Judith Ritchie, President; Judith Orilton, Executive Director. *From the Canadian Hospital Association*: André Brousseau, Chairman of the Finance Committee; Jean-Claude Martin, President; Gordon Cunningham, President, Ontario Hospital Association. *From the Canadian Psychological Association*: Michel Sabourin, President; Pierre Ritchie, Executive Director. *From the Corporation professionnelle des psychologues du Québec*: Luc Granger, President.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Service Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Judith Ritchie, from the Canadian Nurses' Association, made a statement and, with the other witness, answered questions.

At 3:59 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 4:03 o'clock p.m., the sitting resumed.

Murray Dorin took the Chair.

André Brousseau, of the Canadian Hospital Association, made a statement and, with the witnesses, answered questions.

At 4:32 o'clock p.m., Pat Sobeski took the Chair.

Michel Sabourin, of the Canadian Psychological Association, made a statement and, with the witness, answered questions.

At 5:02 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 5:05 o'clock p.m., the sitting resumed.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 12 OCTOBRE 1989
(72)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des Finances se réunit aujourd'hui à 15 h 30, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: Ron MacDonald remplace Jerry Pickard; Jack Whittaker remplace Audrey McLauglin.

Autres députés présents: Doug Fee, Ricardo Lopez, Jean-Pierre Hogue.

Aussi présents: *Du personnel du Comité*: Sean Aylward, Michael Cassidy, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: *De l'Association des infirmières et infirmiers du Canada*: Judith Ritchie, présidente; Judith Orilton, directrice générale. *De l'Association des hôpitaux du Canada*: André Brousseau, président du Comité des finances; Jean-Claude Martin, président; Gordon Conningham, président, Association des hôpitaux de l'Ontario. *De la Société canadienne de psychologie*: Michel Sabourin, président; Pierre Ritchie, directeur général. *De la Corporation professionnelle des psychologues du Québec*: Luc Granger, président.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule nº 26.*)

Judith Ritchie de l'Association canadienne des infirmières et infirmiers du Canada, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

A 15 h 59, la séance est suspendue.

A 16 h 03, la séance reprend.

Murray Dorin assume la présidence.

André Brousseau de l'Association des hôpitaux du Canada, fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 16 h 32, Pat Sobeski assume la présidence.

Michel Sabourin de l'Association canadienne de psychologie, fait une déclaration puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

A 17 h 02, la séance est suspendue.

A 17 h 05, la séance reprend.

Luc Granger, from the *Corporation professionnelle des psychologues du Québec*, made a statement and answered questions.

At 5:31 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Richard Chevrier
Committee Clerk

Luc Granger de la Corporation professionnelle des psychologues du Québec, fait un exposé et répond aux questioons.

A 17 h 31, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffier de Comité
Richard Chevrier

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

[*Texte*]

Thursday, October 12, 1989

• 1527

The Chairman: I call the meeting to order. Our first witness this afternoon in resuming our hearings under Standing Order 108.(2) is the Canadian Nurses Association. Judith Ritchie is the president, and Judith Oulton is the executive director. Would you like, as quickly as you can, to present your views and then we can get on to questioning.

Ms Judith Ritchie (President, Canadian Nurses Association): We would like to make a few introductory remarks and then go directly to questions, because you do have the brief. We just wanted to point out again that the Canadian Nurses Association represents more than 100,000 registered nurses in this country. Its member associations are 11 provincial and territorial associations. The province that is not represented is Quebec, as the Ordre des infirmières du Québec disaffiliated in 1985, but we do have individual members from Quebec.

Nurses as health care professionals and taxpayers and health care consumers have a major interest of course in the future of health care. Since we account for 50% of health care professionals and in fact provide most of the direct care, we believe that we have a responsibility to help to determine what the future of health care will be for Canadians.

• 1530

The major aspect of our mandate is to address national nursing and health-related issues, so we really welcome this opportunity to address the issue of the proposed goods and services tax, particularly within the framework of the implications for the health of Canadians.

As we have pointed out in our brief, our major concerns are around issues of health promotion and the impact the tax might have on the health of Canadians and activities related to health promotion and any kind of possible change in the system.

Basically our position is that any proposed changes in taxation should enhance rather than discourage health promotion, that we need to have emphasis on healthy public policy and cost-effective patterns in the delivery of care in order to ensure the economic and social future in

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

[*Traduction*]

Le jeudi 12 octobre 1989

Le président: La séance est ouverte. Le premier témoin que nous allons entendre cet après-midi pour la reprise de nos audiences en vertu de l'article 108(2) du Règlement est l'Association des infirmières et infirmiers du Canada. Judith Ritchie en est la présidente et Judith Oulton, la directrice générale. Pourriez-vous nous présenter votre point de vue le plus rapidement possible afin que nous puissions vous poser des questions.

Mme Judith Ritchie (présidente, Association des infirmières et infirmiers du Canada): Étant donné que vous avez reçu notre mémoire, nous voudrions commencer par une brève entrée en matière et passer directement aux questions. Nous voudrions simplement souligner une nouvelle fois que l'Association des infirmières et infirmiers du Canada représente plus de 100,000 infirmières autorisées. Elle regroupe 11 associations provinciales et territoriales d'infirmières. La seule province que nous ne représentons pas est le Québec, à la suite de la désaffiliation de l'Ordre des infirmières du Québec, en 1985, mais nous avons quand même des membres au Québec.

En tant que professionnelles de la santé, contribuables et consommatrices de soins de santé, les infirmières s'intéressent de très près à l'avenir de nos services de santé. Comme nous constituons plus de 50 p. 100 des professionnels de la santé et que nous assurons la majeure partie des soins directs, nous estimons avoir la responsabilité d'aider le gouvernement à déterminer le genre de soins de santé auxquels auront droit les Canadiens au cours des années à venir.

L'un des principaux aspects de notre mandat consiste à nous prononcer sur les questions nationales relatives aux soins infirmiers et à la santé si bien que nous sommes heureux de cette occasion de prendre position au sujet de la taxe sur les produits et services dans le contexte des répercussions quelle risque d'avoir sur la santé des Canadiens.

Comme nous l'avons souligné dans notre mémoire, nous nous intéressons surtout à la promotion de la santé et nous redoutons les conséquences que la taxe pourrait avoir sur la santé des Canadiens et les activités visant à favoriser un mode de vie sain ainsi que des changements qui risquent qui risquent d'en résulter.

Nous partons du principe que tout changement proposé au régime fiscal actuel devrait favoriser un mode de vie sain au lien d'avoir l'effet contraire, et il faut mettre l'accent sur une politique de santé d'intérêt public et la rentabilité des services de soins pour assurer l'avenir

[*Text*]

this country. Therefore any changes in taxation need to be in concert with broad social policy objectives of the federal government—and by broad social policy statements we mean, of course, things like the *Achieving Health For All* document.

I will leave it at that and respond to questions.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): I welcome you to the committee. We heard a couple of days ago from some of your colleagues, who had some concerns similar to yours.

You seem to be highlighting in your brief concerns about preventive medicine, nutrition, and preventing people from getting ill, and you seem to have some concerns that the GST as proposed in our technical paper here would be negative rather than positive in terms of that laudable objective. I wonder if you could elaborate on how it would be a very negative thing in terms of preventive medicine, nutrition, and care for sick people in this country.

Ms Ritchie: We have highlighted some of those things. The one that is the most obvious and directly visible is the question about how the proposed tax system will affect things like the sin taxes on alcohol and tobacco. As far as we have been able to determine, it looks as if there would in fact be a reduction—

Mr. Nystrom: Yes, there would.

Ms Ritchie: —of 9% on those taxes. Given the health effects of both those products, it does not seem reasonable that this would be a policy that would be consistent with the government's other stated policies in relation to health promotion.

In relation to prevention and other preventive kinds of activities, one of our major concerns is what the goods and services tax would do to the possibility of seeking educational programs that would facilitate people learning better ways to promote their own health, to be more healthy. What would it do to things like activities that promote healthy lifestyles, such as fitness classes and so on, which will essentially have an added-on tax that they do not currently have and therefore some people would be discouraged from taking them?

In terms of the overall system—and perhaps even most important—we have been arguing for many years for reform in the health care system of Canada, advocating that we need to move to a much more primary health care based system; that is, a system wherein the essential health care services are provided but they are provided in a way different from that in which they are currently provided and many more health practitioners would be permitted to be the entry point to the system. That kind of system would be an innovation in this country. It would, in fact, allow the people who are best prepared for particular services to deliver those services. At the moment, as it is proposed, the goods and services tax would in fact add tax to those kinds of services because

[*Translation*]

économique et social du pays. Par conséquent, tout changement fiscal doit correspondre aux objectifs sociaux du gouvernement fédéral et nous entendons par là la réalisation des objectifs énoncés, par exemple, dans «La santé pour tous».

Je m'arrête là et je suis prête à répondre à vos questions.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Je vous souhaite la bienvenue. Il y a deux jours, certains de vos collègues nous ont fait entendre un point de vue semblable au vôtre.

Dans votre mémoire, vous mettez l'accent sur la médecine préventive, la nutrition et les mesures à prendre pour empêcher les gens d'être malades. Vous semblez craindre que la TPS proposée dans le document technique nous empêche d'atteindre cet objectif louable au lieu de nous y aider. Pourriez-vous nous expliquer en quoi la taxe aurait des effets très négatifs sur la médecine préventive, la nutrition et les soins aux malades.

Mme Ritchie: Nous avons mis en lumière certaines de ces conséquences. Les plus évidentes sont les répercussions de la taxe proposée sur les taxes qui frappent actuellement l'alcool et le tabac. D'après ce que nous avons pu établir, il semble qu'il y aurait une réduction. . .

M. Nystrom: Oui, en effet.

Mme Ritchie: . . . de ces taxes de 9 p. 100. Étant donné les effets de ces deux produits sur la santé, cette politique n'est pas conforme à ce que le gouvernement a énoncé à l'égard de la promotion de la santé.

En ce qui concerne la prévention et les autres activités préventives, nous craignons surtout les conséquences que la taxe sur les produits et services aura sur les programmes éducatifs permettant aux gens d'apprendre à mieux prendre soin de leur santé et à mener une vie plus saine. Quelles seront ces répercussions sur les activités visant à promouvoir un mode de vie sain, tels que les cours de conditionnement physique, sur lesquels il y aura une taxe qui dissuadera certaines personnes de s'y incrire?

Pour ce qui est de l'ensemble des services de santé, depuis des années, nous réclamons une réforme en faisant valoir qu'il faut développer davantage les soins primaires; autrement dit, il faut mettre en place un système assurant les services de santé essentiels, mais de façon différente, en augmentant le nombre de praticiens. Cette innovation permettrait à ceux qui sont les mieux préparés à rendre certains services d'assurer les services en question. La proposée taxe sur les produits et services ferait en sorte que ce genre de services seraient davantage taxés étant donné qu'ils ne seraient pas exonérés comme les services des médecins.

[*Texte*]

they would not fall into the category of tax exempt, such as physicians' services would.

So the thrust of the entire taxation proposal would be to emphasize traditional and highly technical and highly expensive modes of care and discourage any kind of change from that traditional system to a reformed system.

• 1535

Mr. Nystrom: You are also saying in your brief, on both page 2 and page 4, that you are concerned that the GST as proposed would discriminate against the poor people in this country. I believe you are making the assertion here that people's health care. . . In fact, I can quote it. You are saying on the top of page 4:

> . . . people's health care remains directly related to their economic status. Within that low income bracket, certain groups have a higher chance of experiencing poor health than others.

You single out older people, the unemployed, immigrants, single parents supporting children, minorities, people of that sort. I wonder if you can tell us why in your opinion the people you refer to here would be further hurt by the proposition that we are now studying in the technical paper that is before us.

Ms Ritchie: The major question of concern we have is what additional taxes will those people have to pay as a result of this tax and will any kind of rebate system or tax credit system, or whatever system set up to offset any negative impact, be sufficient to in fact offset the impact? The figures that we are using come from Health and Welfare Canada and the government's paper that was released by Mr. Epp in 1986, I think, *Achieving Health for All*, which demonstrates the fairly dramatic impact on health of income, education and ethnic groups.

Our concern is that people who would have to pay more tax on many essential kinds of services—educational services perhaps for some of the ones who are out of the public school system, housing, clothing, many, many areas—could in fact end up paying more money, which leaves them less fluid income to put on things that will protect their health, such as nutrition.

Ms Judith Oulton (Executive Director, Canadian Nurses Association): Mr. Chairman, the one thing I would like to add is merely to point out that what I believe the brief is essentially suggesting is that those are target at-risk populations in today's society, in today's current tax system. Our concern is that in any changes we may make to that tax system we would look at protecting those persons so that their status of health and access to services would in no way be further jeopardized by any change in the taxation system. That is essentially our major concern.

Mr. Nystrom: I want to ask you about another statement you make in your brief. You believe the objectives of the GST may contradict the federal government's own health objectives and the principles of

[*Traduction*]

Par conséquent, la nouvelle taxe mettrait l'accent sur les services de soins traditionnels, très techniques et très coûteux et empêcherait une réforme.

M. Nystrom: Vous dites également, aux pages 2 et 4 de votre mémoire, que vous craignez que la TPS ne défavorise les pauvres. Vous affirmez, au milieu de la page 5, et je cite:

> . . . la santé des gens continue à être directement fonction de leur situation financière. Dans la tranche de faibles revenus, certains groupes courent un risque plus élevé que d'autres de souffrir d'un mauvais état de santé.

Vous mentionnez, en autres, les personnes âgées, les chômeurs, les immigrants, les chefs de famille monoparentale avec enfants à charge, et les minorités. Pourriez-vous nous dire pourquoi, à votre avis, la taxe proposée dans le document technique que nous étudions ferait du tort à ces personnes.

Mme Ritchie: Nous nous demandons surtout quels frais supplémentaires ces personnes devront payer à la suite de cette taxe et si les ristournes ou crédits de taxe instaurés pour compenser les répercussions négatives seront suffisants. Les chiffres que nous citons sont ceux du ministère de la Santé et du document que M. Epp a publié en 1986, et je crois qu'il s'intitulait «La santé pour tous». Tous ces chiffres révèlent les répercussions importantes que le revenu, l'éducation et l'appartenance à un groupe ethnique ont sur la santé.

Nous craignons que les gens qui devront payer davantage de taxes sur de nombreux services essentiels tels que les services d'éducation pour ceux qui étudient en dehors du système scolaire public, le logement, l'habillement et bien d'autres, risquent d'avoir davantage à débourser, ce qui leur laissera moins d'argent pour protéger leur santé, grâce à une bonne alimentation, par exemple.

Mme Judith Oulton (directrice générale, Association des infirmières et infirmiers du Canada): Monsieur le président, j'ajouterais simplement qu'à mon avis, notre mémoire laisse entendre qu'il s'agit là des groupes de la société menacés par la fiscalité. Selon nous, tout changement au régime fiscal devrait chercher à protéger ces personnes afin qu'aucune réforme fiscale ne nuise à leur santé et ne limite davantage leur accès aux services. Voilà ce qui nous préoccupe le plus.

M. Nystrom: Je voudrais vous poser une question au sujet d'une autre déclaration que vous faites dans votre mémoire. Vous estimez que les objectifs de la TPS vont à l'encontre des objectifs énoncés par le gouvernement

[*Text*]

medical care and hospitalization in this country. Why would it be a contradiction of medical care and hospitalization, the objectives that we all take for granted and have fought so hard for over the years? Why would these guys want to contradict that?

Ms Ritchie: I do not think they want to.

Mr. Nystrom: Okay. What are they doing to it, or how does it contradict it? Maybe they are doing it unintentionally, but why is it a contradiction?

Ms Ritchie: As we see it there is considerable potential for the tax as it is proposed to decrease accessibility to services and to increase cost of services, thereby recycling into decreased accessibility in a couple of ways. For instance, the taxation of non-prescription drugs would currently not be subject to this kind of taxation. People who do not need the prescription may well decrease their intake of the medication, and I will use the elderly with arthritis as an example. They can deal with over the counter drugs. They have easy access to those drugs, but anything that adds to the cost, especially if they are on limited incomes, is going to decrease the likelihood of their taking it. The other major kind of area—

The Chairman: Can I ask you a question? Currently non-prescription drugs are taxed, unless they happen to have specific components in them. Why would you say that removing the FST and putting on a PST would change things? Generally speaking, if you have taxable goods and taxable goods, you are at least as well off if not better off under the GST.

• 1540

Ms Oulton: Our concern is particularly related to that. As we look at over-the-counter drugs, and we look at the list exempted by the proposed statement, in our opinion it does not go far enough. We need to look at things such as aspirin and those kinds of medications that are used by people in chronicity.

If you look at the demographics of the population and at the lifestyles and the health of Canadians, we are moving more and more into a state of chronic ailments. We have people who are going to be taking a lot of medication. We are faced with that situation now with the elderly. We are talking about medication that is used by major segments of the population to keep them independent, mobile, and in a state of fairly good health. If we are going to tax those things we are going to create a negative impact.

Again, our concern is that as we move forward in a mode of taxation, we are doing so in a way that can be in line with what we believe the government is trying to achieve. I would like to talk about the government's *Achieving Health for All* framework. A short time ago the

[*Translation*]

fédéral à l'égard de la santé et des principes de l'assurance-maladie et de l'assurance-hospitalisation. Pourquoi la TPS irait-elle à l'encontre du principe de l'assurance-maladie et hospitalisation, à l'encontre des principes que nous avons établis au prix de nombreuses années de lutte? Pourquoi le ministère des Finances voudrait-il aller à l'encontre de ces principes?

Mme Ritchie: Je ne pense pas qu'il le souhaite.

M. Nystrom: D'accord. En quoi va-t-il à l'encontre de ces principes? Peut-être n'est-ce pas intentionnel, mais pourquoi cette contradiction?

Mme Ritchie: À notre avis, la taxe risque fort de réduire l'accès aux services et d'augmenter leur coût, ce qui réduira l'accès encore plus. Par exemple, à l'heure actuelle, cette taxe ne s'applique pas aux médicaments en vente libre. Les personnes qui n'ont pas besoin d'une ordonnance risquent de consommer les médicaments dont elles ont besoin en moins grande quantité. Ce sera le cas, par exemple, des personnes âgées qui souffrent d'arthrite. Elles peuvent soigner leur arthrite avec des médicaments en vente libre. Elles ont facilement accès à ces médicaments, mais si leur prix augmente, elles en consommeront moins, surtout si elles ont un revenu limité. Il y a également un autre domaine. . .

Le président: Puis-je vous poser une question? À l'heure actuelle, les médicaments en vente libre sont taxés à moins de contenir certains ingrédients particuliers. Pourquoi pensez-vous que le remplacement de la TVF par la TPS changerait la situation? Si les mêmes produits sont taxables dans les deux cas, la TPS est peut-être plus avantageuse.

Mme Oulton: Cette question nous préoccupe particulièrement. Si nous prenons la liste des médicaments en vente libre que le gouvernement propose d'exonérer de la nouvelle taxe, nous estimons qu'il ne va pas assez loin. Il faut examiner les produits tels que l'aspirine et autres médicaments utilisés par les malades chroniques.

Compte tenu des tendances démographiques ainsi que du mode de vie et de la santé des Canadiens, les maladies chroniques seront de plus en plus répandues. La population va consommer beaucoup de médicaments. Tel est le cas, actuellement, des personnes âgées. Nous parlons des médicaments qu'une grande partie de la population consomme pour rester autonome, mobile et en assez bonne santé. Si nous taxons ces produits, cela aura des répercussions négatives.

Encore une fois, les mesures fiscales doivent être conformes aux objectifs que le gouvernement essaie d'atteindre. J'aimerais parler des objectifs que le gouvernement a fixés dans «La santé pour tous». Il y a quelque temps, les conservateurs ont formulé une

[*Texte*]

Conservatives put forward a framework regarding the health of Canadians and the cost of health care in this country.

Essentially, the position is that we should be focusing on health and health promotion, and that we should be treating health and the health of Canadians as a resource. In doing that the government suggested that there were some major challenges that had to be faced: that we had to decrease the inequalities; we had to increase prevention, which is much of our focus; and we had to look at how people could cope, coping being partly a medications-oriented approach.

The government has said that the policy is to move towards self-care, to move towards mutual aid, to move towards healthy environments. Our concern is that as we look at a taxation option at this point in time, in fact we are looking at something that will remain within keeping of government policy. The third major part of the *Achieving Health for All* framework says in fact that public participation, strengthening community services, and healthy public policy are the major foci that this government wishes to put in place to guarantee the future health of Canadians.

So we are very much concerned that anything we do right now related to changes in taxation will not contradict in any way movements that are being made to increase that level of independence and that ability to care for oneself.

Again, the reference to drugs is a good illustration of that. The reference and the move that is made by the GST to exempt medical services from that is a move in the right direction. We are concerned that the other moves be equal so that in fact there is that consistency.

Mr. Nystrom: They seem to be concerned that there is a difference in the treatment under the proposal between the traditional hospital-based system and the more innovative community-based system. Perhaps you could elaborate a bit more on that because following you we are going to hear a presentation from the Canadian Hospital Association of Canada. They are concerned about the negative impact on hospitals. They say, and I quote just a small part of their brief:

> Although the impact on the price of goods and services may not be as high in Canada as U.K. and New Zealand, experts believe that a consumer price index could rise by an additional 2.5% in the year that a multi-stage sales tax is introduced here. Based on a 1984-85 figure in the United States, the medical care component of the CPI grew at a faster rate than that of the overall inflation rate. Although data on the exact hospital inflation rate are not available in Canada, it is possible that the rate exceeds that of the overall economy.

[*Traduction*]

politique à l'égard de la santé des Canadiens et du coût des services de santé.

Cette politique consiste essentiellement à mettre l'accent sur la promotion de la santé et à traiter la santé des Canadiens comme l'une des ressources du pays. Le gouvernement laisse entendre que nous avons un important défi à relever pour ce faire: nous devons réduire les injustices, accroître la prévention et voir comment les gens peuvent faire face à la maladie, en partie grâce aux médicamments.

Le gouvernement a déclaré que sa politique visait à aider les Canadiens à prendre soin de leur santé, à s'entraider et à adopter un mode de vie plus sain. Nous tenons à ce que les mesures fiscales proposées soient conformes à la politique gouvernementale. En troisième lieu, dans «La santé pour tous» le gouvernement déclare vouloir mettre l'accent sur la participation du public, la consolidation des services communautaires et une politique de santé d'intérêt public pour garantir la santé future des Canadiens.

Nous tenons donc beaucoup à éviter que les changements fiscaux aillent à l'encontre des initiatives prises pour augmenter l'autonomie des gens et leur capacité à prendre soin de leur santé.

La question des médicaments en est un bon exemple. En exonérant les services médicaux de la TPS, le gouvernement fait un pas dans la bonne voie. Nous tenons à ce que les dispositions relatives aux autres produits et services de santé aillent dans la même direction.

M. Nystrom: Vous semblez vous soucier du fait que la TPS ne s'appliquera pas de la même façon aux services hospitaliers traditionnels et aux services communautaires plus novateurs. Peut-être pourriez-vous nous fournir plus de précisions à ce sujet, étant donné qu'après vous, nous entendrons le témoignage de l'Association des hôpitaux du Canada. Elle s'inquiète des répercussions négatives de la taxe sur les hôpitaux. Elle déclare, et je citerai simplement un petit passage de son mémoire:

> Même si la taxe n'aura peut-être pas autant de répercussions sur le prix des produits et services au Canada qu'au Royaume-Uni et en Nouvelle-Zélande, les experts pensent que l'indice des prix à la consommation pourrait augmenter de 2,5 p. 100 de plus l'année où la taxe de vente multi-stades sera instaurée. D'après les chiffres enregistrés en 1984-1985, aux États-Unis, le coût des services médicaux inclus dans l'indice des prix a augmenté plus rapidement que le taux d'inflation globale. Même si nous ne possédons pas, au Canada, de données sur le taux d'inflation des frais d'hospitalisation, il est possible qu'il soit plus élevé que pour l'ensemble de l'économie.

[*Text*]

So there is great concern by the hospitals themselves that the inflation rate might be higher for them than the overall economy, and there is concern that they may be discriminated against. Yet you seem to be a bit critical that they are being treated in a more special way than some other health services in the community. I wonder if you can elaborate on that. I remind you that in my opinion in the technical paper our hospitals are not treated as well as big corporations which can write off 100% of their input costs. If General Motors can do it, why can the hospitals not do it? And if they cannot do it for you, why do you criticize them for that?

• 1545

Ms Ritchie: Thank you. You have in fact led right into what the second part of my concern was about how the tax might decrease our accessibility or compromise the principles of the Canada Health Act. That is around the issues within the current system. And I would like to get to that part about why we see the hospitals differently. But within the current system there is danger, I think, as the tax is proposed, to have the hospitals and the definition of non-government organizations within that phrase to have much less positive positions than they currently do. That is, more of their operating capital would have to go to paying this tax, because it does not say they are going to get a full rebate, it says they are going to get only a partial rebate. It will be more than 50%, but we do not know how much more than 50%.

Mr. Nystrom: You are talking here about the hospitals.

Ms Ritchie: Yes. We are also concerned not just with hospitals, though, but with other kinds of services provided in the community, for instance some of the non-government organizations that will get a 50% rebate.

Mr. Nystrom: Such as. . .?

Ms Ritchie: In some instances the nursing homes, home care services. And we do not know where like services such as the Victorian Order of Nurses would come in, for instance.

At any rate, whatever falls into which category, there is no doubt they are going to be spending more of their funds on taxation than they are at the moment. They will not get the full rebate. That means that it is going to have to move down the line. At the same time they are looking all across the country at reductions in the rate of increase in the EPF transfers, and that of course is going to translate in their operating budgets to not being able to keep up with inflation in the same way they have been able to at the moment.

Our concern is that as that gets into the actual direct care, hospitals and other organizations are going to have to look at what they can offer. We are very concerned that they might have to cut back on things like comprehensiveness. It may have some implications in terms of accessibility.

[*Translation*]

Par conséquent, les hôpitaux craignent fort d'être exposés à un taux d'inflation supérieur et de se trouver défavorisés. Vous semblez pourtant reprocher au gouvernement de leur accorder un traitement de faveur par rapport aux autres services de santé. Pourriez-vous nous fournir davantage d'explications à ce sujet. Je vous rappelle qu'à mon avis, dans le document technique, nos hôpitaux ne sont pas traités aussi bien que les grandes sociétés qui peuvent radier 100 p. 100 de leurs intrants. Si *General Motors* peut le faire, pourquoi pas les hôpitaux? Et s'ils ne peuvent pas le faire pour vous, pourquoi le leur reprochez-vous?

Mme Ritchie: Merci. En fait, vous m'amenez directement à expliquer en quoi cette taxe risque de réduire l'accès aux services médicaux ou de compromettre les principes de la Loi canadienne sur la santé. J'aimerais également vous expliquer pourquoi la situation des hôpitaux est différente. Si la taxe proposée est adoptée, les hôpitaux et les organismes non gouvernementaux risquent de se trouver dans une situation beaucoup plus difficile qu'elle ne l'est actuellement. Autrement dit, ils devront consacrer une plus grande partie de leur budget d'exploitation à payer cette taxe, parce qu'il est dit qu'ils auront droit non pas à un remboursement total, mais à un remboursement partiel. Il dépassera 50 p. 100, mais nous ne savons pas de combien.

M. Nystrom: Vous parlez des hôpitaux.

Mme Ritchie: Oui. Toutefois, nous nous intéressons non seulement aux hôpitaux, mais à tous les services fournis dans la collectivité, par exemple par certains organismes non gouvernementaux qui obtiendront une ristourne de 50 p. 100.

M. Nystrom: Lesquels, par exemple?

Mme Ritchie: Dans certains cas, il peut s'agir des foyers de soins et des services de soins à domicile. Nous ne savons pas non plus où des services comme l'Ordre des infirmières de Victoria se situeront.

Quoi qu'il en soit, ces services vont devoir certainement consacrer une plus grande partie de leur argent aux taxes. Ils n'obtiendront pas le plein remboursement. Autrement dit, ils vont devoir être réduits. En même temps, ils doivent faire face, dans toutes les provinces, à une réduction du taux d'augmentation des transferts au titre du financement des programmes établis, ce qui va se répercuter sur leur budget de fonctionnement et les empêchera de faire face à l'inflation comme à l'heure actuelle.

Pour ce qui est des soins directs, les hôpitaux et autres organismes vont devoir examiner ce qu'ils peuvent offrir. Nous craignons fort qu'ils soient obligés de réduire certains services. Cela peut limiter l'accès.

[*Texte*]

In terms of the change in the system and why we think hospitals—and you are right, we do wonder why hospitals should be treated better than any other health-related organization, health-care delivery systems—that is related to our concern for reform in the system. If we rebate only the hospitals, if we make physicians' services tax-exempt, and we do not do equal kinds of policies for optional and for alternate kinds of services, then we only reinforce that traditional message to the public and the traditional modes of care delivery, and we are only going to continue to escalate that cost.

Mr. Nystrom: I was also going to ask you about page 8 of your brief. You talk there about dietitians and psychologists and pharmacists and speech therapists and so on. You say:

> These services will be taxed and, as a result, there is less incentive to utilize the most cost effective service. Once again traditional approaches to service provision are reinforced.

I wonder if you would elaborate on what you mean by that.

Ms Ritchie: In our various presentations to the Senate committees or to the House of Commons committees on health and the need for health care reform, in relation to the Canada Health Act, we always proposed that insured services should be extended to other health practitioners other than dentists and physicians. In fact, the Canada Health Act permits the provinces to implement that kind of a policy.

• 1550

At the moment that does not happen, but we believe that if it did then people could go to the direct service they needed, whether it was a psychologist, nutrition counsellor or whatever, without having to go through the process of getting a medical referral. With this system it is going to reinforce the traditional way, because in fact people will have to go to the physicians to get a referral in order for that service not to be subjected to the 9% tax.

If we are really going to get change in the system and change the public's way of thinking of where they can access health care rather than illness care, then we need to have consistency in the way the policies are implemented, regardless of whether they are directly health or whether they are in fact financed.

Mr. Nystrom: We had a brief submitted by the National Federation of Nurses on September 15, in which they said the following:

> The National Federation of Nurses Union believes that the proposed Goods and Services Tax will damage Canada's health care system by establishing a federal taxation policy which will drain precious health care resources

[*Traduction*]

Pour ce qui est des changements apportés, vous avez raison, nous nous demandons pourquoi les hôpitaux devraient être mieux traités que les autres services de santé. Si seuls les hôpitaux ont droit à un remboursement de taxe, si les services des médecins sont exonérés et si les services facultatifs ou de rechange ne bénéficient pas des mêmes dispositions, nous ne ferons rien pour modifier les habitudes du public et les systèmes de soins traditionnels dont le coût ne fera qu'augmenter.

M. Nystrom: J'allais également vous poser une question au sujet de la page 10 de votre mémoire. Vous y parlez des diététistes, des psychologues, des pharmaciens, des orthophonistes, etc. Vous dites ceci:

> Ces services seront taxés, ce qui signifie que les gens seront moins encouragés à utiliser les services les plus rentables. Une fois de plus, les approches traditionnelles à la prestation des services sont encouragées.

Pourriez-vous m'expliquer ce que vous entendez par là.

Mme Ritchie: Dans les divers mémoires que nous avons présentés aux comités sénatoriaux ou aux comités de la Chambre des communes sur la santé et la nécessité d'une réforme des services de santé, dans le cadre de la Loi canadienne sur la santé, nous avons toujours proposé d'assurer également les services fournis par les praticiens autres que les dentistes et les médecins. En fait, la Loi canadienne sur la santé permet aux provinces d'instaurer ce genre de politique.

Elles ne l'ont pas fait jusqu'ici, mais si elles le faisaient, les gens pourraient s'adresser directement au spécialiste dont ils ont besoin, qu'il s'agisse d'un psychologue, d'une diététicienne ou que sais-je encore, sans avoir à consulter d'abord un généraliste. Ce système va perpétuer les vieilles habitudes, car les gens devront d'abord demander à leur médecin de les envoyer chez le spécialiste pour ne pas avoir à payer la taxe de 9 p. 100.

Si nous voulons vraiment modifier le système et la façon de penser des gens en mettant l'accent sur la prévention, il faut appliquer les politiques de façon suivie, qu'elles se rapportent ou non à la santé et qu'elles soient ou non financées.

M. Nystrom: La Fédération nationale des syndicats d'infirmières et d'infirmiers nous a présenté, le 15 septembre, un mémoire dans lequel elle déclarait ce qui suit:

> La Fédération nationale des syndicats d'infirmières et d'infirmiers croit que la taxe proposée sur les produits et services fera du tort aux services de santé du Canada en établissant une politique d'imposition fédérale qui drainera les précieuses ressources des services de santé. . .

[*Text*]

The Chairman: Where is that?

Ms Ritchie: Drain?

Mr. Nystrom: Drain precious health care resources.

> . . . reduce the spending power of our members across the country and thus exacerbate the current nursing shortage, curtail even further the number of men and women entering the nursing profession by increasing educational costs, and finally undercutting any wage increases by boosting inflation.

Would you agree with their position on that?

Ms Ritchie: I think the potential is there. The issue really is though would health care personnel, whether they are nurses or any other kind of health care workers, be treated any differently from any workers in the country? I am not sure how a tax that is an across-the-board tax on any post-secondary education, for instance, in terms of tuition, would jeopardize nurses any more than any other group. I would have to look at it and think it through a little more in terms of what risks there really are. Perhaps the executive director can help me out.

Ms Oulton: I believe that what we have addressed in our brief takes a broad cut at some major principles within the health care system, health care delivery and health care costs.

I believe what the Nurses Federation has raised are in fact some potential danger signals unless we approach this in a very careful way. They have chosen to talk about no GST. I hasten to remind you that the Canadian Nurses' Association does not talk about no GST. It says in determining whatever taxation system, please keep in mind that we have spent many many years building a system, and let us keep it intact.

In relation to the questions, though, I think there is always the potential. If we do not put enough safeguards in place with respect to the equalization payments, then what is the impact in the provinces and how will that transend? Does it transcend into fewer services? Does it transcend into not enough moneys to provide the nursing coverage? Does it transfer into working conditions such that nurses say that is it, I have had enough, I will not work in this environment? I believe it is another one of those signals that says we must be very careful that what we do does not create undue hardship on the system.

Ms Ritchie: If I could just follow up on that, I think the reason the NFNU might highlight it in that particular way is that in our experience, when hospitals in particular suffer budgetary cuts or constraints of a major nature, because the nursing budget is the largest component of a hospital's budget it is always the one that feels the crunch first. Given the current nursing situation in this country anything that would have the potential of adding to that crunch would raise some major concern about how far it would go, and in part about how it would be implemented.

[*Translation*]

Le président: Comment?

Mme Ritchie: Drainera?

M. Nystrom: Elle drainera les précieuses ressources des services de santé.

> . . . réduira le pouvoir d'achat de nos membres des quatre coins du pays et aggravera la pénurie d'infirmières et d'infirmiers, réduira d'avantage le nombre d'hommes et de femmes qui choisiront cette profession en augmentant les frais de scolarité et annulera les hausses de salaire en stimulant l'inflation.

Êtes-vous d'accord avec cette façon de voir?

Mme Ritchie: Je pense qu'il y a là un risque bien réel. Toutefois, la question est de savoir si le personnel médical, qu'il s'agisse des infirmières ou des autres travailleurs de la santé, sera traité différemment des autres travailleurs du pays? Je ne vois pas très bien comment une taxe qui s'appliquerait de façon générale à l'enseignement postsecondaire, aux frais de scolarité, par exemple, menacerait les infirmières plus que les autres. Il faudrait que j'étudie la question et que je réfléchisse d'avantage aux risques réels. Notre directrice générale pourra peut-être m'y aider.

Mme Oulton: Je crois que notre mémoire examine dans leurs grandes lignes certains principes fondamentaux relatifs aux services de santé et aux coûts de ces services.

A mon avis, la Fédération des syndicats d'infirmières et d'infirmiers signale en fait certains dangers qui peuvent se matérialiser si nous n'y prenons pas garde. Elle préconise l'abandon de la TPS. Je me hâte de vous rappeler que notre association ne s'oppose pas à la TPS. Nous disons que quel que soit le régime fiscal mis en place, il ne faut pas oublier que nous avons passé de nombreuses années à édifier un système et qu'il faut le préserver.

Pour répondre à vos questions, je crois que le danger existe toujours. Si nous ne prenons pas suffisamment de précautions en ce qui concerne les paiements de péréquation, quelles en seront les répercussions dans les provinces? Cela se traduira-t-il par une diminution des services? N'y aura-t-il plus assez d'argent pour fournir des soins infirmiers? Cela créera-t-il des conditions de travail telles que les infirmières les jugeront inacceptables? Cela prouve, une fois de plus, qu'il faut faire bien attention à ne pas causer de difficultés injustifiées aux services de santé.

Mme Ritchie: J'ajouterais, qu'à mon avis, si la Fédération insiste sur ce point c'est parce que nous avons constaté qu'en cas de compressions budgétaires ou autres dans les hôpitaux, étant donné que le budget des soins infirmiers est le poste de dépenses le plus important d'un hôpital, c'est toujours celui qui pâtit le premier. Étant donné la situation des soins infirmiers au Canada, tout ce qui risque de l'aggraver suscite de sérieuses inquiétudes. Il s'agit de voir jusqu'où on peut aller et comment procéder.

[*Texte*]

Mr. Nystrom: There has been some chit-chat going on about lowering the rate and broadening the base. Broading the base means a tax on food, and perhaps a tax on prescription drugs. Would this make it even worse in terms of the poor people in this country? Would you be more concerned? Would it make it an even more difficult proposal to live with in terms of how you see the world?

• 1555

Ms Ritchie: It depends on what the other side of the equation is. The major concern is the safety net. Will any kind of tax credit system protect those people from having to suffer that added tax? I think we have to be very careful that whatever system is implemented we make sure people do not have increased difficulty getting access to the basics they need for their health. We know that people who have limited income, which often is exacerbated by limited education, have great difficulty managing their funds. It is relatively easy for us, with the level of income that most of us are fortunate to have, to sit around this table and think this rebate is going to cover exactly what we will be adding on in the food, and we could cut it out of an extra dinner out. In fact these families do not have that kind of option; they do not have the budgeting skills that many people have. We would have to be very careful to see that the tax credit system really did provide a net. I would also worry about the impact on the provincial social services budgets.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): I would pursue this line of questioning just briefly. When we had the National Council of Welfare before the committee, they told us essentially that they felt the proposal was better than what exists today, that the credits were in fact more than the anticipated tax lower-income people would be paying. They had some concerns about whether or not there would be full indexing of the credits, but in strict comparison of no GST proposal or GST proposal, they felt people living in poverty would be better off with this proposal. I wonder why you come to a different conclusion. Or do you have the same concerns as they do? Essentially they were concerned that if the credits were not fully indexed there might be an erosion of the benefit in the future.

Ms Ritchie: I think our concern is whether the system is adequate to ensure people are protected against any increases and that the tax rebates really meet the level of outflow from those families. They would have done a different kind of analysis than we have. We focused on the health care issues. The concern is not to have any added drain on those families' incomes. They do not have the kind of margin that other families have.

[*Traduction*]

M. Nystrom: Il a été question d'abaisser le taux de la taxe et d'élargir son assiette. L'élargissement de l'assiette signifie qu'il y aura une taxe sur les produits alimentaires et peut-être aussi sur les médicaments vendus sur ordonnance. Cela aggraverait-il la situation des pauvres du Canada? Cela vous préoccuperait-il davantage? Selon votre conception des choses, vous serait-il plus difficile d'accepter une telle proposition?

Mme Ritchie: C'est selon ce qui se trouve dans l'autre partie de l'équation. Notre principale préoccupation a trait au filet de sécurité. Va-t-il y avoir un régime de crédits pour taxes qui puisse protéger ces gens contre les privations imposées par une taxe supplémentaire? Quel que soit le système mis en oeuvre, nous devons agir très prudemment et faire en sorte que les gens n'aient pas plus de difficultés à avoir accès aux services fondamentaux nécessaires à leur santé. On sait que les gens ayant des revenus limités, et qui sont souvent handicapés en outre par un manque d'instruction, éprouvent beaucoup de mal à gérer leurs finances. C'est relativement facile pour nous, grâce au bon salaire que nous avons la chance d'avoir, de discuter autour de cette table et d'estimer que la ristourne va correspondre exactement aux sommes additionnelles qui seront consacrées à la nourriture, ce qui équivaudrait à un dîner de moins au restaurant. En réalité, ce genre de familles n'ont pas de telles options; au contraire de bien d'autres, ils n'ont pas ce qu'il faut pour établir un budget. Il faut donc être très prudents si nous voulons que le régime de crédits pour taxes assure un véritable filet de sécurité. Je me préoccupe également des répercussions sur les budgets des services sociaux des provinces.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Permettez-moi de poursuivre brièvement la discussion à ce sujet. Lorsque le Conseil national du bien-être social a comparu devant le Comité, il nous a dit en résumé que la proposition est supérieure à ce qui existe présentement, que les crédits étaient effectivement supérieurs aux taxes que les gagne-petit prévoyaient verser. Le Conseil s'est toutefois demandé s'il y aurait pleine indexation des crédits, mais après avoir comparé la TPS proposée et un régime sans TPS, il estime que cette proposition conviendrait mieux aux pauvres. Je me demande pourquoi vous avez tiré une conclusion différente. Ou bien partagez-vous ses préoccupations? En somme, le Conseil a laissé entendre que, sans pleine indexation des crédits, ces avantages pourraient être érodés à l'avenir.

Mme Ritchie: Notre point de vue est différent. Nous nous demandons si ce régime protégera les gens contre toutes augmentations et si les ristournes de taxes vont correspondre aux dépenses que ces familles auront à faire. L'analyse fait par le Conseil diffère de la nôtre. Nous nous sommes concentrés sur les soins de santé. Il faut faire en sorte que les revenus de ces familles ne soient pas grevés davantage. Ces familles n'ont pas autant de latitude que d'autres.

[*Text*]

Mr. Dorin: I think most of us around this table appreciate that. Even when we talk about whether or not food should be exempt, and you point out in your brief that you agree with that, I think it has always been assumed that if food was in the provisions of the credits and the payments to lower-income people would be adjusted accordingly to compensate for that. Again, when I raised that issue with the National Council of Welfare, they did not have any particular problem philosophically with food being taxed. They were concerned that the credits be adequate and that they be indexed and also that we do what we can to make sure that everybody eligible for the credits would receive them. There are some problems. If people are homeless or living on the street, it is hard to find a mailing address to send a cheque. Those are areas we obviously have to be concerned about.

The Chairman: I think our time is just about gone unless somebody has a pressing issue. I want to thank you very much for coming. You have been helpful.

Ms Ritchie: Thank you very much for your attention.

The Chairman: We will adjourn for a few minutes.

• 1559

[*Translation*]

M. Dorin: Je crois bien que la plupart d'entre nous comprennent bien cela. Dans tout débat concernant l'exonération des produits alimentaires, ce à quoi vous souscrivez, selon votre mémoire, on a toujours posé pour hypothèse, je pense, que si les produits alimentaires doivent faire l'objet de crédits, les versements faits aux gagne-petit seraient modifiés en conséquence. Encore une fois, lorsque j'ai soulevé cette question auprès du Conseil national du bien-être social, ce dernier ne s'est pas opposé en principe à l'imposition des produits alimentaires. Il veut que l'on s'assure que les crédits soient suffisants et qu'ils soient indexés, et que l'on s'efforce d'atteindre tous ceux qui sont admissibles à ces crédits. Cela cause certaines difficultés. Dans le cas des sans-foyer, des gens qui vivent dans la rue, il est difficile de leur poster un chèque. C'est le genre de question dont il faut se préoccuper.

Le président: Je crois que votre temps de présentation est terminé, à moins que quelqu'un ait une question urgente à poser. Je vous remercie d'être venus. Vous nous avez été bien utiles.

Mme Ritchie: Merci de votre attention.

Le président: Nous ferons une pause de quelques minutes.

• 1603

The Vice-Chairman: We have as our next witness the Canadian Hospital Association. I would ask if you could first introduce yourselves, then make some opening comments.

M. André Brousseau (président du comité des finances, Association des hôpitaux du Canada): Monsieur le président, madame et messieurs les membres du Comité des finances, si vous me le permettez, je vais d'abord vous présenter mes collègues. Ce sont M. Gordon Cunningham, président de l'Association des hôpitaux de l'Ontario; M. Jean-Claude Martin, président de l'Association des hôpitaux du Canada; et M. Peter Wood, consultant à la firme Ernst and Young.

Permettez-moi en premier lieu de remercier les membres du Comité des finances pour leur invitation à comparaître aujourd'hui afin d'exprimer les vues et la position de l'Association des hôpitaux du Canada, de tous ses membres, les associations hospitalo-sanitaires provinciales et territoriales, et de l'ensemble des centres offrant des services de santé au Canada.

• 1605

L'Association des hôpitaux du Canada suit depuis le début, et avec grand intérêt, le déroulement des discussions portant sur la réforme de la fiscalité au Canada. En tant que représentant des intérêts des centres de santé offrant à tous les Canadiens et Canadiennes, en

Le vice-président: L'Association des hôpitaux du Canada est le prochain témoin à comparaître. Veuillez tout d'abord vous présenter, puis faire votre déclaration préliminaire.

Mr. André Brousseau (Chairman, Finance Committee, Canadian Hospital Association): Mr. Chairman, ladies and gentlemen of the Finance Committee, with your permission, I shall first introduce my colleagues. They are Mr. Gordon Cunningham, Chairman of the Ontario Hospital Association; Mr. Jean-Claude Martin, Chairman of the Canadian Hospital Association; and Mr. Peter Wood, consultant, Ernst and Young.

To begin with, I would like to thank the members of the Finance Committee for having invited us to appear today in order to express the views and the position of the Canadian Hospital Association, of all its members, of the provincial and territorial hospitals and health associations, and of all centres providing health services in Canada.

The Canadian Hospital Association has followed from the start, and with great interest, the discussions about tax reform in Canada. As representatives of the interests of health centres that provide to all Canadians, under the Canada Health Act and its regulations, high quality health

[*Texte*]

vertu de la Loi canadienne sur la santé et ses règlements, des services de santé de haute qualité, je peux vous affirmer qu'il apparaît essentiel à tous les intervenants, et plus particulièrement aux administrateurs bénévoles et professionnels et à tous les professionnels de la santé, de s'assurer que le financement des centres hospitalo-sanitaires demeure adéquat afin de répondre aux besoins de tous les patients.

The Canadian Hospital Association has taken numerous steps during the last 24 months to inform federal authorities properly of its views and position on the proposed sales tax reform. I will now ask our president, Mr. Jean-Claude Martin, to review CHA's involvement and describe our position and recommendations vis-à-vis the proposed goods and services tax.

Après un résumé de notre mémoire, mes collègues se feront un devoir et un plaisir de répondre à vos questions.

Mr. Jean-Claude Martin (President, Canadian Hospital Association): In April 1988, with the full support of all its members, CHA presented a brief to the Minister of Finance, the Hon. Michael Wilson, which contained five main recommendations. This brief and its recommendations were included in the document transmitted to your committee. The most important one, recommendation 4, reads that all nonprofit health care facilities and agencies be exempted a priori from a national sales tax or any other sales tax. The association strongly believes today this is the only way to deal fairly and adequately with health care facilities. Any additional administrative or financial burden on health care facilties would only reduce their ability and capacity to provide essential health care services to patients.

In a paper presented at a recent joint meeting of the Canadian Bar Association and the Canadian Institute of Chartered Accountants in Toronto, the authors, David and Robillard, of the firm Clarkson and Gordon, summarized their presentation as follows.

> The implementation of GST will present a considerable challenge for the health and educational sector, who up to now have not had to deal with sales tax issues to any great extent. Some major issues that will have to be addressed include: one, the identification of current FST treatment; two, identification of commercial activities; three, qualification for the rebate and which purchases will qualify; four, the time of rebate; fifth, accounting system changes that will be required to track tax-exempt activities and to track input credit; sixth, effect on purchases and sale of capital and real property and effect on certain buying decisions, accelerated or decelerated. Clearly the government's proposal for GST will complicate administration for all health and educational organizations. It would be prudent for

[*Traduction*]

services, I may say that it seems essential to all the actors, especially to voluntary administrators and officials and to all health professionals, that we make sure that the funding of hospitals and health centres remain adequate in order to fulfill the needs of all the patients.

Depuis deux ans, l'Association des hôpitaux du Canada a fait connaître à maintes reprises aux autorités fédérales, ses vues et sa position au sujet du projet de réforme de la taxe de vente. Je vais maintenant demander à notre président, M. Jean-Claude Martin, de passer en revue les initiatives de l'AHC et de faire connaître notre position et nos recommandations vis-a-vis de la TPS projetée.

After this summary of our brief, my colleagues will be very pleased to answer your questions.

M. Jean-Claude Martin (président, Association des hôpitaux du Canada): En avril 1988, fort de l'appui de tous ses adhérents, l'AHC a transmis un mémoire au ministre des Finances, l'honorable Michael Wilson, dans lequel se trouvaient cinq importantes recommandations. Ce mémoire et ces recommandations sont annexés au document que nous avons remis à votre comité. Dans la plus importante de ces recommandations, la quatrième, il est proposé que tous les établissements et organismes de santé sans but lucratif soient exonérés de la taxe de vente nationale ou de toute autre taxe de vente. Notre association estime fermement que c'est le seul moyen de fournir un traitement juste et suffisant aux Centres de santé. Tout fardeau administratif ou financier qu'on leur impose en sus ne peut que nuire à leurs possibilités et à leur capacité de fournir des services de santé essentiels à leurs patients.

Dans une communication présentée récemment au cours d'une réunion conjointe de l'Association du Barreau canadien et de l'Institut canadien des comptables agréés, tenue à Toronto, les auteurs, David et Robillard, de la société Clarkson et Gordon, ont résumé leur présentation de la façon suivante:

> La mise en vigueur de la TPS sera un défi considérable pour les secteurs de la santé et de l'éducation, qui jusqu'ici n'ont eu guère à se préoccuper de questions de ce genre. Parmi les principales questions à prendre en considération, il faut inclure: la détermination du traitement actuel de la TVF; la détermination des activités commerciales; les critères d'obtention de la ristourne et les achats jugés admissibles; les modalités de remboursement; les modifications à apporter au régime comptable afin de déterminer les activités taxables et non taxables ainsi que les crédits pour taxe sur intrants; les répercussions sur les achats et les ventes de biens d'équipement et de biens immobiliers; et les répercussions—accélération ou ralentissement—sur le processus décisionnel relatif à certains achats. Il est évident que la TPS projetée va

[*Text*]

these organizations to analyse the impact of GST as soon as possible prior to the release of draft legislation.

As we all know, health managers are not commodity tax experts, so they must rely on the knowledge, expertise, and advice of others. The above conclusions by David and Robillard have understandably created apprehension and discussion in all health care facilities throughout the country.

Essentially, health care facilities are confronted by a number of complex issues. The first is how to calculate the dollar value of tax exemptions they presently enjoy. Because of the complexity of the tax system, and more specifically because hospitals do not pay federal sales tax, no accurate or reliable records exist. Facilities and associations are trying, with the help of tax experts, to determine the most equitable dollar value. We do not have figures today, but we hope within the next month or so reliable estimates will be available.

• 1610

The federal government white paper is not clear as to what types of health care facilities will be exempted and what goods and services will be taxed. The CHA is recommending that all non-profit health care facilities and agencies providing services under public governmental plans and regulations be exempt up front, meaning zero-rating; in other words, that the hospitals' existing exemption be maintained and that zero-rating be extended to other health care facilities and agencies, such as long-term care facilities and joint ventures projects operated solely for the care of patients.

The association also recommends that all goods and services required by patient care be tax-exempt.

The federal government paper recommends a rebate system based on a formula that would determine the percentage of exemption. Again, the association recommends that all goods and services be fully exempt, meaning zero-rating, from the tax because the proposed rebate system will create two major problems for health care facilities: one, an additional administrative burden and, two, an impact on cashflow.

As a tax accounting system will be required under the rebate proposal, additional administrative staff will have to be hired. Here again we are in the process of estimating the number of employee-years that will be needed and the related additional costs. If the administrative impact on health care facilities is in any way related to the Revenue Canada requirement publicly described recently, we can

[*Translation*]

compliquer l'administration des organismes de santé et d'éducation. Il sera prudent que ces organismes analysent l'impact de la TPS dès que possible, avant le dépôt du projet de loi.

Nous le savons tous, les gestionnaires de services de santé ne sont pas des fiscalistes. Aussi doivent-ils compter sur la connaissance, le savoir et les conseils d'autrui. Les conclusions ci-dessus que David et Robillard ont tirées ont, bien entendu, engendré une certaine appréhension et fait naître un débat dans tous les services de santé du Canada.

En somme, les services de santé doivent faire face à un certain nombre de questions complexes. En premier lieu, il faut estimer la valeur monétaire des exonérations fiscales accordées présentement à ces services. Vu la complexité du régime fiscal, et plus précisément le fait que les hôpitaux n'ont pas eu à verser la taxe de vente fédérale, leurs dossiers ne sont ni précis ni fiables. De concert avec les fiscalistes, les services et les associations s'efforcent de déterminer la valeur la plus équitable. Nous n'avons pas ces chiffres devant nous aujourd'hui mais nous espérons que d'ici un mois, nous pourrons vous fournir des estimations valables.

Le Livre blanc du gouvernement n'indique pas clairement quels sont les centres de santé qui seront exonérés et quels sont les produits et les services qui seront taxés. L'AHC préconise que tous les services et organismes de santé à but non lucratif, qui offrent des services au titre des régimes et des règlements qui émanent des pouvoirs publics, soient exonérés au départ, c'est-à-dire détaxés; autrement dit, que l'exonération actuelle des hôpitaux soit maintenue et que les autres services et organismes de santé soient détaxés, notamment les établissements offrant des soins à long terme ainsi que les co-entreprises qui s'occupent exclusivement du soin des malades.

L'Association recommande également que l'on exonère tous les produits et services nécessaires pour fournir des soins aux patients.

Dans le document du gouvernement fédéral, on préconise un régime de ristourne fondé sur une formule permettant de déterminer le pourcentage d'exonération. Encore une fois, l'Association recommande que tous les produits et services soient pleinement exonérés, c'est-à-dire détaxés, car ce projet de ristourne ne peut que causer deux grandes difficultés pour les établissements de santé: soit un fardeau administratif supplémentaire et un impact sur la trésorerie.

Étant donné que le projet de ristourne va exiger la mise en oeuvre d'un régime de comptabilité fiscale, il faudra accroître les effectifs administratifs. Nous sommes en train d'estimer le nombre d'années-personnes que nous jugeons indispensables à cette fin, ainsi que les frais qui en découleront. Si la répercussion administrative sur les services de santé est liée d'une manière quelconque aux

[*Texte*]

anticipate major cost increases for new staff in health care facilities.

The cashflow situation in health care facilities is always very precarious, as government funding is regularly being reduced. The reduction in the anticipated rate of transfers of funds under the Established Programs Financing Act is one factor amongst others that makes the adequate financial management of health care facilities more and more difficult.

The GST would be just one more factor that would jeopardize the financial situation of health care facilities, as any additional cash requirement, even for a relatively short period, is going to be difficult to meet. With the help of experts, we are attempting to quantify the magnitude of this additional cost.

With regard to these last two points, administrative costs and cashflow problems, it should be noted that an important characteristic of the Canadian health care system is its relatively low administrative cost as compared to other health care systems. For instance, administrative costs in the United States represent 5.6% of the total cost of the health care system, compared to 1.3% in Canada. Health care managers in Canada are justifiably proud to demonstrate that, whenever possible, the majority of dollars injected into the health care system are used for the provision of health care for Canadians and not to support a heavy bureaucracy.

The Canadian Hospital Association hopes that this important advantage will be recognized and maintained.

The Hon. Michael Wilson, in a letter to the association dated January 19, 1989, indicated that hospitals should not bear a greater tax burden, and also has stated that the mechanism pertaining to the sales tax reform initiative should be both simple and effective. The CHA is of the opinion that zero-rating for all goods and services for all health care facilities and agencies is the most simple and effective and economical way to treat this vital sector of our society.

Following the presentation of the budget of the Minister of Finance and the publication of his paper on the goods and services tax, the association, in a letter dated April 19, 1989, reiterated its position but also proposed a joint committee of representatives from the Department of Finance and the CHA that would have a specific mandate to proceed smoothly with the implementation of the proposed new tax system. To date the association has not received any commitment from the minister, but it remains convinced that a collaborative effort will be necessary if the goods and services tax is implemented.

In closing, the association, on behalf of its members and all the health care facilities in Canada, would like publicly to state once again that, because of the complexity of the proposed new tax system, there is every

[*Traduction*]

exigences que Revenu Canada a rendu publiques tout récemment, ces établissements devront s'attendre à débourser des sommes importantes pour l'embauche de nouveaux employés.

La trésorerie des établissements de santé reste toujours fort précaire, étant donné que les pouvoirs publics diminuent régulièrement leurs subventions. Ainsi, en vertu de la Loi sur le financement des programmes établis, on prévoit une baisse du taux des transferts de fonds, mais ce n'est qu'un facteur parmi bien d'autres qui ne fait que compliquer davantage la gestion financière des établissements de santé.

À ces facteurs s'ajouterait la TPS, qui ne peut que mettre en péril la situation financière des services de santé, car tout besoin de trésorerie additionnel, même pour une période fort limitée, ne peut qu'accroître les difficultés. Nous nous efforçons, avec l'aide d'experts, de quantifier ces coûts supplémentaires.

Au sujet de ces deux derniers points, les frais d'administration et les problèmes de trésorerie, à noter que l'une des caractéristiques importantes du régime de santé canadien, ce sont ses faibles coûts administratifs par rapport aux autres régimes analogues. Ainsi, aux États-Unis, les frais d'administration représentent 5.6 p. 100 du coût global du régime de santé, par rapport à 1.3 p. 100 au Canada. Les gestionnaires canadiens sont fiers, à juste titre, de démontrer que, dans la mesure du possible, la plupart des sommes investies dans les régimes de santé servent à la prestation de soins de santé aux Canadiens et non pas pour soutenir une lourde bureaucratie.

L'Association des hôpitaux du Canada espère que cet avantage important sera bien reconnu et conservé.

Dans la lettre en date du 19 janvier 1989 que M. Michael Wilson a envoyée à l'Association, on laisse entendre que les hôpitaux ne devraient pas avoir à assumer un plus grand fardeau fiscal; On ajoute également que les dispositifs ayant trait à la taxe de vente devraient être à la fois simples et efficaces. L'AHC est d'avis que détaxer tous les produits et services destinés aux établissements et aux organismes de santé est le moyen le plus simple, le plus efficace et le plus économique de traiter ce secteur vital de notre société.

Suite à l'exposé budgétaire du ministre des Finances et à la publication de son document sur la TPS, l'association, dans une lettre en date du 19 avril 1989, a réaffirmé sa position tout en proposant un comité mixte des représentants du ministère des Finances et de la l'AHC dont le mandat précis consisterait à procéder sans heurt à la mise en oeuvre de la nouvelle taxe de vente. À ce jour, l'Association n'a pas reçu d'engagement de la part du ministre, mais elle reste convaincue qu'une telle collaboration s'impose si l'on veut mettre en oeuvre la TPS.

Je dirais en terminant que l'association, au nom de ses membres et de tous les établissements de santé au Canada, tient à affirmer publiquement encore une fois que, vu la complexité de la TPS projetée, il est fort possible que le

[*Text*]

possibility that the financial burden on health care facilities will be greatly increased. The Canadian Hospital Association therefore proposes that it be zero-rated for all non-profit health care facilities and agencies. The association proposes a joint committee of the CHA and the Department of Finance to resolve issues related to the GST if it is implemented.

Finally, all health care facilities are committed to providing the best possible health care services at a cost that is acceptable by society and funded by the paying agencies, the provincial and federal governments.

Thank you very much, Mr. Chairman.

• 1615

The Vice-Chairman: Thank you. Mrs. Marleau.

Mrs. Marleau (Sudbury): I would like to ask if you have taken an average hospital, say, and calculated the cost of collecting this new tax. Have you any idea on a percentage basis of the kind of additional burden it would put on your administration?

Mr. Martin: Mr. Chairman, as I have indicated in my introduction, we are in the process of trying to estimate that cost. It is not easy because it is a new function in the hospital. We are not yet decided on what will be the administrative requirement to do that. As I said, if it is of the magnitude of the requirement that Revenue Canada will have to administer such a tax, I would imagine it will have a major impact also on health care facilities. What we are trying to do is to estimate the number of employee years that will be required in the health care facilities, and from there put a cost figure to the committee.

Mrs. Marleau: You talked in your brief about the telecommunications tax. I believe that is only one of the many types of legislation that the hospital sector has been bombarded with in terms of additional administrative hidden costs with no real extra moneys being given to you by the provinces to cover these. Perhaps you would like to elaborate on these types of problems and how your sector has been burdened by these in the last few years.

Mr. Martin: Mr. Chairman, the only answer I can make is to refer to the statement we have made in our brief. It is an additional cost to hospitals, it is quantified in the brief and basically the money had to be taken within the actual hospital budgets. No additional funds were allocated to health care facilities to cope with this tax. You do have some figures in there which do give an estimate. The Alberta teaching hospital in Edmonton did a study which is quoted in the brief.

[*Translation*]

fardeau financier des établissements de santé s'accroisse sensiblement. L'Association des hôpitaux du Canada propose par conséquent que tous les établissements et services de santé du Canada soient détaxés. L'Association propose l'établissement d'un comité mixte de l'AHC et du ministère des Finances afin de résoudre les questions relatives à la TPS, si cette dernière est mise en oeuvre.

Enfin, tous les établissements de santé s'engagent à fournir les meilleurs services possibles à un coût qui soit acceptable par la société et qui soit financé par les organismes payeurs ainsi que les gouvernements fédéral et provinciaux.

Merci bien, monsieur le président.

Le vice-président: Merci. Madame Marleau.

Mme Marleau (Sudbury): Je voudrais savoir si vous avez déjà calculé les frais de perception de la nouvelle taxe pour un hôpital moyen, mettons. En fait de fardeau supplémentaire, avez-vous quelque idée du pourcentage que cela représenterait pour l'administration d'un hôpital?

M. Martin: Monsieur le président, comme je l'ai dit dans ma présentation, nous sommes justement en train d'estimer de tels coûts. Ce n'est pas une tâche facile, car c'est quelque chose de nouveau pour un hôpital. Nous n'avons même pas encore établi les exigences administratives. Je le répète, s'il faut en juger par les exigences énoncées par Revenu Canada pour l'administration de cette taxe, je ne peux qu'en prévoir des répercussions importantes sur les établissements de santé. Nous tentons d'estimer le nombre d'années-personnes qu'il faudra prévoir dans les établissements de santé, pour ensuite transmettre l'estimation de ces coûts au comité.

Mme Marleau: Vous faites mention dans votre mémoire de la taxe sur les télécommunications. Je crois que c'est l'une des nombreuses dispositions législatives dont le secteur hospitalier a été bombardé, ce qui ne fait qu'ajouter à ses faux frais d'administration, sans que les provinces ne prévoient de subventions supplémentaires pour les absorber. Peut-être aimeriez-vous nous parler davantage de ces divers problèmes et du fardeau que votre secteur a dû assumer ces dernières années.

M. Martin: Monsieur le président, la seule réponse que je puis faire, c'est de vous renvoyer à la déclaration qui se trouve dans notre mémoire. Il s'agit de frais supplémentaires pour les hôpitaux, ils sont quantifiés dans notre mémoire, et somme toute, ils doivent être payés à même les budgets effectifs des hôpitaux. Les établissements de santé n'ont pas reçu de subventions supplémentaires pour acquitter cette taxe. Les quelques chiffres que nous vous fournissons sont des estimations. Le personnel de l'Hôpital universitaire d'Alberta, à Edmonton, a effectué une étude dont il est fait mention dans le mémoire.

[*Texte*]

Mr. Gordon Cunningham (President, Ontario Hospital Association): Mr. Chairman, if I might add to that from Ontario's perspective, some of the dollars which could have gone to direct patient care have been eroded. But we find such things as increases in Workers' Compensation costs, and those costs which we legitimately see being inflicted upon the system to do a better job of disposing of biomedical waste, making the environment a safer place to work in hospitals. As we get those costs inflicted upon us, we generally found that the provinces had difficulty meeting them and this has detracted from patient care.

I guess that brings us to part of our concern here that if costs are going to be used more in administration, it is going to take away from patient care. I think the questioner was really bringing out the true factors that exist, that we do not always get reimbursed for the add-on costs that we face.

Mrs. Marleau: For instance, I am aware that in Ontario the hospital sector has been awarded in their global budget. . . I believe it is 4% for this coming year, or for this year. Just the cost of your contracts that have been awarded, have been awarded at 6%, I think. Your labour costs are perhaps 75% to 80% of the cost of running a hospital, just as an example.

Somewhere in your brief you also say that at some point we may find that hospital care is being rationed. I would like to say that I believe that is already happening in some cases. I am very well aware that some hospitals close down wings because it saves them money so that they can meet their budgets. I do not know if it is a widespread occurrence but I have heard a number of them do this.

Mr. Martin: Mr. Chairman, I think I would like to refer again to my final statement. All health care facilities are committed to providing the best possible health care services at a cost which is acceptable to society and funded by the paying agencies, the provincial and federal governments. You have to recognize that health care facilities and agencies across the land have only one paying agent, namely a government, and depend totally and entirely on the funding of their operation through that paying agent. Whenever the money is available, hospital managers know exactly how to allocate it. But they cannot go beyond what is available to perform the operation.

• 1620

Mrs. Marleau: You are also faced with technology and the cost of the new technology. By and large your costs rise at a much higher rate—you have said this in your brief—than the cost of living, which might be 4% or whatever. On a yearly basis your costs might be 2% or 3% higher than for any other industry.

[*Traduction*]

M. Gordon Cunningham (président, Association des hôpitaux de l'Ontario): Monsieur le président, permettez-moi un mot au sujet de la situation en Ontario: il y a eu érosion des sommes qui auraient été consacrées normalement aux soins des malades. Mais certaines hausses des coûts, dont celles qui se rattachent aux accidents de travail ou à l'élimination des déchets biomédicaux, nous semblent être tout à fait légitimes, étant donné qu'elles accroissent la sécurité de l'environnement hospitalier. Mais à mesure que nous devons absorber ces coûts, nous constatons en général que les provinces ont du mal à suivre, au détriment des soins à fournir aux patients.

Je m'imagine que cela se rattache à notre crainte de voir les sommes additionnelles destinées à l'administration gruger les sommes affectées au soin des malades. Je crois que le député a mis en lumière les véritables facteurs qui existent, soit que nous ne sommes pas toujours remboursés pour les frais supplémentaires que nous devons assumer.

Mme Marleau: Ainsi, je sais qu'en Ontario le secteur hospitalier s'est vu accorder, pour son budget global. . . je crois que c'est 4 p. 100 l'an prochain ou cette année. Sauf erreur, la seule hausse des marchés qui ont été conclus est de 6 p. 100. A titre d'exemple, les frais de main-d'oeuvre représentent de 75 à 80 p. 100 des frais d'exploitation d'un hôpital.

Vous dites aussi dans votre mémoire qu'à un moment donné, il faudra peut-être rationner les soins hospitaliers. Je signale qu'à mon avis, cela se produit déjà dans certains cas. Je vois fort bien que certains hôpitaux désaffectent certaines ailes, afin de pouvoir s'en tenir à leur budget. Je ne sais pas si c'est un phénomène généralisé, mais j'ai appris que cela s'est produit un certain nombre de fois.

M. Martin: Monsieur le président, permettez-moi de vous citer à nouveau ma dernière phrase. Tous les établissements de santé ont pris l'engagement de fournir les meilleurs services de santé possibles à un coût qui soit acceptable à la société et financé par les organismes payeurs ainsi que les gouvernements fédéral et provinciaux. On doit admettre que les établissements et organismes de santé au Canada n'ont qu'un seul agent payeur, soit un gouvernement, dont ils dépendent totalement et entièrement pour le financement de leurs opérations. Dès qu'ils ont des fonds en mains, les gestionnaires des hôpitaux savent exactement comment les répartir. Mais à l'impossible, nul n'est tenu.

Mme Marleau: Mais vous devez aussi faire face à l'évolution de la technologie et à son coût. En général, je voulais dire que, dans votre mémoire, vos coûts augmentent à une allure beaucoup plus élevée que celle du coût de la vie, qui est d'environ 4 p. 100. Chaque année vos coûts sont peut-être de 2 ou 3 p. 100 plus élevés que pour toute autre industrie.

[*Text*]

Mr. Martin: The Ontario Hospital Association has been doing these calculations on a regular basis for two or three years, and I think Mr. Cunningham could answer your question.

Mr. Cunningham: It does vary with labour settlements, but by and large we find our inflation is at least 1% more than CPI, tracked over a number of years. Occasionally it may get up to 2%, 3%. But I think 1% above the CPI, at least, has to be acknowledged as the standard inflation in hospitals.

Mrs. Marleau: I am sure most of us around this table agree with you that you should be zero-rated and it should be made as simple as possible for you to collect the input credits.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): Gentlemen, I want first to assure you the Conservative government shares your interest in guarding our health care system. The danger is in allowing the system to erode because of insufficient funding.

I thought you presented a very good brief, and it is helpful, in that it points out some of the concerns people have. Before we get into the technical details of it, here is a specific example. I think it very much bears further discussion with Finance, and I am sure they would be pleased to do that. I think it would be helpful to our committee also to have some of that input as you go along.

I did want to question one of the points implied in the initial question of the previous speaker. That was her suggestion that you somehow collect the tax. I would have to wonder where it is you collect tax. The only people who pay you, essentially, are governments. So you are not in the business of collecting the GST anywhere, are you? You would not have to collect the tax, would you? Certainly patients will not be paying the GST for a visit to the hospital. No Canadian will pay GST for a visit to the hospital.

Mr. Peter Wood (Consultant, Canadian Hospital Association): The government has suggested in the technical paper that certain unnamed suplies of hospitals would be subject to tax. For example, the public may use the cafeteria but patients may use it too; possibly charges for upgraded rooms, the telephone charges, TV rental charges, perhaps the gift shop, parking lot rentals. All these things in aggregate, of course, could create a fair administrative burden on the hospitals; and that is one of our concerns.

Mr. Richardson: So it was not health care, essentially, that would be taxed. I want to make it clear to people that it is not.

I think many of these are technical matters that hopefully can be resolved. It is the purpose of this

[*Translation*]

M. Martin: L'Association des hôpitaux de l'Ontario fait de tels calculs à intervalles réguliers depuis deux ou trois ans, c'est pourquoi je pense que M. Cunningham va répondre à votre question.

M. Cunningham: Cela varie selon les règlements des conflits sociaux, mais en général notre augmentation dépasse d'au moins 1 p. 100 l'IPC, et cela depuis un certain nombre d'années. Parfois, l'écart est de 2 ou 3 p. 100. Mais 1 p. 100 de plus que l'IPC, à tout le moins, cela me semble à être le taux normal d'inflation dans les hôpitaux.

Mme Marleau: Je ne doute aucunement que la plupart d'entre nous ici présents conviennent avec vous que vous devriez être détaxés et qu'il faudrait simplifier le plus possible pour vous le remboursement d'un crédit pour taxe sur intrants.

M. Richardson (Calgary-Sud-Est): Messieurs, je dois tout d'abord vous assurer que le gouvernement conservateur partage vos convictions concernant la préservation de notre régime de santé. Le danger consiste à permettre à ce régime d'être érodé par suite d'insuffisance de fonds.

J'ai trouvé votre mémoire excellent, en plus d'être utile, car il énonce des préoccupations d'ordre général. Avant d'entrer dans ses dispositions techniques, permettez-moi de citer un exemple précis, pour lequel d'autres discussions, à mon avis, s'imposent avec le ministère des Finances, qui ne s'y refusera pas, j'en suis sûr. Il serait aussi utile à notre comité que nous soyons mis au courant de ces discussions.

La question porte sur l'une des observations que la première question de la personne qui vient de parler a soulevées implicitement. Elle a laissé entendre que vous perceviez la taxe d'une façon quelconque. Je me demande de quelle taxe il s'agit. Somme toute, les seuls qui vous paient, ce sont les gouvernements. Vous n'aurez donc aucune TPS à percevoir, n'est-ce pas? Vous n'aurez pas à percevoir la taxe, n'est-ce pas? Nul doute que les patients n'auront pas à verser la TPS parce qu'ils se rendront à l'hôpital. Aucun Canadien n'aura à verser la TPS parce qu'il va à l'hôpital.

M. Peter Wood (consultant, Association des hôpitaux du Canada): Le gouvernement a laissé entendre dans le document technique que certaines fournitures hospitalières non identifiées seraient assujetties à la taxe. Ainsi, le public pourra se rendre à la cafétéria et les malades aussi; ce sera peut-être les frais pour les chambres améliorées, le téléphone, la location d'un téléviseur, peut-être la boutique de cadeaux, le stationnement. Toutes ces charges, bien entendu, pourront constituer un assez lourd fardeau administratif pour les hôpitaux; voilà l'une de nos préoccupations.

M. Richardson: Somme toute, ce ne sont pas les soins de santé qui seront taxés. Je veux qu'on le comprenne bien.

Il s'agit là de détails techniques que l'on pourra résoudre, j'espère. Notre comité poursuit le même objectif

[*Texte*]

committee to pursue your goal of ensuring the GST does not unfairly affect the delivery of health-care services, and we are, as the previous speaker said, working to that end. So if we can be helpful to you, we will be, in the course of our hearings.

Thank you for your presentation.

The Vice-Chairman: You argue you should be considered exempt. Then you go on to say if that were to happen you also would like not to have to claim a rebate. . . but purchase your goods and services tax-free at the outset. I have some difficulty with that, in that it runs virtually against the whole theory of the proposal, in that the seller of goods and services is not generally required to worry about what entity or individual. . . or who he is selling to, whether they are taxable or non-taxable or exempt. Therefore it takes off the administrative burden of the seller or the vendor and having to worry about who is buying. Obviously you would be buying many goods and services from people who are going to be selling to taxable organizations as well. Therefore I wonder if you have thought of some mechanism that would allow us to do this even if we were sympathetic to your case, because it seems to me it would be very difficult to have a vendor of certain services always having to know whether the person is taxable or not.

Mr. Martin: I understand your question. There is a price to it, and somebody somewhere has to pay it.

• 1625

The question right now is if this cost is transferred to health care facilities that are living with very limited resources coming from the taxpayer—and it is basically taking a tax dollar in one hand and putting it in the other hand and paying the tax with it, because it is actually a transfer from one to the other—hospitals not having any base to raise any money anywhere else than the government. . . Essentially what we are saying is we would like to avoid any administrative costs or overhead or cashflow problems, or things like that, because there is simply no room in the system any more to accommodate any of these additional costs.

I think we indicated that we are not progressing even at the pace of the CPI. We are always lagging behind, and any additional costs, one way or another, have to be translated into a reduction somewhere, because if the money is not there. . .

So what we are saying is for us it is a transfer of money from the government to the government, because we are subsidized by the government, and we are collecting the tax or we are paying the tax in the name of the government. So we think a zero rating appears to be an

[*Traduction*]

que vous, soit de s'assurer que la TPS n'ait pas de répercussion injuste sur les services de santé, et c'est le but que nous recherchons, ainsi que la personne qui vient de parler l'a laissé entendre. Donc, si nous pouvons vous être utile, nous agirons en conséquence au cours de nos réunions.

Merci de votre exposé.

Le vice-président: Vous dites vouloir être détaxés. Vous ajoutez que si cela se produit, vous aimeriez aussi n'être pas obligés d'avoir à réclamer une ristourne. . . mais pouvoir acheter vos produits et vos services sans avoir à payer les taxes au départ. J'ai du mal à souscrire à cela, en ce sens que cela va pratiquement à l'encontre du principe qui sous-tend la proposition, soit que le vendeur des produits et services n'est pas tenu en général de se préoccuper de l'entité ou du particulier. . . à qui il vend, qu'il soit taxable, non taxable, ou exonéré. C'est donc une façon d'alléger le fardeau administratif du vendeur qui n'a pas à se préoccuper du statut de l'acheteur. Il est évident que beaucoup de gens qui vous fournissent des produits et des services ont aussi des organismes nontaxables parmi leur clientèle. Je me demande donc si vous aviez envisagé un dispositif quelconque qui nous permettrait d'agir ainsi même si vos arguments nous semblaient valables, car je trouve qu'il est bien difficile pour un vendeur d'un certain service d'avoir toujours à se demander si son client est taxable ou pas.

M. Martin: Je comprends votre question. Il faut payer le prix, et quelqu'un quelque part doit payer le prix.

La question est la suivante: si ce fardeau doit être assumé par les établissements de santé qui fonctionnent déjà avec les ressources restreintes qui leur viennent de l'argent des contribuables—essentiellement on prend l'argent des contribuables d'une poche pour la mettre dans l'autre et permettre ainsi aux établissements de payer la taxe, car il s'agit bien d'un transfert—les hôpitaux n'ayant aucune source de financement autre que l'État. . . Ce que nous voulons au bout du compte, c'est d'éviter les coûts administratifs supplémentaires et les problèmes semblables, notamment en ce qui concerne les frais généraux et les liquidités, car nous n'avons tout simplement pas les ressources nécessaires pour payer les coûts supplémentaires.

Comme nous l'avons déjà indiqué, les fonds qui nous sont accordés ne suivent même pas la hausse de l'IPC. Nous essayons toujours de rattrapper l'inflation, de sorte que toute augmentation de nos coûts doit se traduire par une réduction de services, car si nous n'avons pas les fonds nécessaires. . .

À notre avis, il s'agit donc d'un transfert d'argent de l'État à l'État, puisque nous sommes subventionnés par l'État et qu'on nous oblige à percevoir la taxe et à la payer au nom de l'État. Ainsi, la formule de la détaxation nous paraît équitable puisqu'elle ne change rien à la situation

[*Text*]

equitable system because it does not change anything and it does not create any administrative burden to health care facilities.

The Vice-Chairman: I think that pretty well seems to have answered the questions of members, so I would like to thank you on behalf of the committee for coming here today and presenting your submission. We will be reviewing it, of course, in detail and our committee staff will be looking at some of the more technical details and issues. Thank you.

M. Brousseau: Merci beaucoup.

M. Martin: Merci beaucoup.

The Vice-Chairman: The next group to be heard is the Canadian Psychological Association. Representing the Canadian Psychological Association are Michel Sabourin, president, and Pierre Ritchie, executive director. Gentlemen, if you would like to give us a brief introduction of your concerns, then we can proceed to questions from the members.

Dr Michel Sabourin (président de la Société canadienne de psychologie): Merci, monsieur le président. Le Dr Pierre Ritchie, directeur général de notre Association, m'accompagne.

La Société canadienne de psychologie est l'organisme national chargé de représenter l'opinion et les intérêts des psychologues du Canada. Grâce à ses affiliations avec les associations provinciales ou territoriales de psychologues, la Société canadienne s'occupe de questions qui concernent plus de 9,000 psychologues répartis à travers notre pays, psychologues qui, pour la plupart, s'emploient directement à la prestation de services de santé auprès de patients canadiens.

Neither as psychologists nor as the national body do we present ourselves as experts in fiscal policy or taxation. For this reason we have resisted pressures from both sides to make an official endorsement or condemnation of the overall GST proposal. As individual citizens, psychologists can judge the GST for themselves.

Psychologists in the Canadian Psychological Association do know a great deal about health care and Canada's health care delivery system. We take the minister at his word when he states in the technical paper that for all intents and purposes health care services will be exempt from the GST.

We do not believe that the Minister of Finance explicitly wishes to tax vital health services as an expression of the policy of the Government of Canada. Nor do we believe that it is the government's intention to use fiscal policy through its taxation powers to change Canada's health care system.

Consequently, we concluded that there is a serious but correctable flaw in the GST proposal. By making the

[*Translation*]

actuelle et qu'elle n'impose pas de fardeau administratif aux établissements de santé.

Le vice-président: Il me semble que vous avez bien répondu aux questions des députés, et je tiens à vous remercier au nom du Comité d'avoir comparu devant nous aujourd'hui et de nous avoir présenté votre exposé. Nous allons bien sûr l'étudier en détail et le personnel du Comité se penchera sur certains détails et questions d'ordre technique.

Mr. Brousseau: Thank you very much.

Mr. Martin: Thank you very much.

Le vice-président: Le prochain groupe est la Société canadienne de psychologie. Nos témoins sont MM. Michel Sabourin, président, et Pierre Ritchie, directeur général. Messieurs, si vous voulez bien nous présenter brièvement vos vues, les membres pourront ensuite vous poser des questions.

Dr. Michel Sabourin (Chairman, Canadian Psychological Association): Thank you, Mr. Chairman. I am accompanied by Dr. Pierre Richie, executive director of our association.

The Canadian Psychological Association is the national organization responsible for representing the views and interests of Canadian psychologists. Through its contacts with provincial and territorial associations of psychologists, the Canadian Psychological Association deals with issues of concern to over 9,000 psychologists across Canada, who for the most part provide direct health care services to the Canadian population.

Nous ne prétendons pas, ni en tant que psychologues ni en tant qu'organisme national, être des spécialistes en politique fiscale ou en taxation. C'est pourquoi nous avons résisté aux pressions qui nous incitaient de part et d'autre à faire une déclaration officielle en faveur ou contre le projet de TPS dans son ensemble. Les psychologues, au même titre que les autres Canadiens, peuvent se faire eux-mêmes une opinion sur la TPS.

Les psychologues qui font partie de la Société canadienne de psychologie sont par contre des spécialistes des soins de santé et de la prestation des soins de santé au Canada. Nous prenons le ministre au mot quand il dit dans le document technique qu'à toutes fins utiles les services de santé seront exonérés de la TPS.

Nous ne croyons pas que, dans l'application des politiques du gouvernement du Canada, le ministre des Finances ait l'intention explicite de taxer les services de santé essentiels. Nous ne pensons pas non plus qu'il soit dans l'intention du gouvernement de se servir de ses pouvoirs de taxation pour modifier le système canadien des services de santé.

C'est ce qui nous amène à conclure à l'existence d'une faille importante, mais réparable, dans le projet de TPS.

[*Texte*]

correction we propose, the principle of not taxing health care services can be achieved in reality.

Nous basant sur des témoignages précédents, il nous semble que le Comité comprend que le système canadien des soins de santé fonctionne comme une économie mixte faite d'éléments publics et privés. En réalité, le système public n'a pas pu assurer l'accès universel aux soins, et la quote-part qui échoit à la contribution financière privée est loin de se limiter à l'usage exclusif des gens fortunés.

Les deux systèmes, public et privé, desservent un très vaste échantillon de la population canadienne. Dans le peu de temps dont nous disposons pour cet exposé, nous ne pouvons reformuler notre analyse du système canadien des soins de santé et du rapport coût-efficacité des services psychologiques, ni notre étude détaillée des conséquences de l'imposition de la TPS sur les services psychologiques.

• 1630

Nous tenons toutefois à rappeler que nous avons offert une solution spécifique, claire et sans complications administratives. Nous proposons que la définition utilisée par le ministère du Revenu national pour identifier les professionnels de la santé dont les services peuvent être déduits à titre de crédit d'impôt pour frais médicaux soit également utilisée pour l'administration de la TPS. Il nous semble curieux qu'il y ait, au sein d'un même ministère, deux listes différentes, deux façons différentes de reconnaître un même praticien. Aux fins de l'impôt sur le revenu, le psychologue est un praticien de la santé; au niveau de la TPS, il n'en est plus un. Ceci nous semble anormal et met en relief la nécessité de faire un effort supplémentaire pour harmoniser nos lois, surtout quand les lois touchent les pratiques d'un même ministère.

We assume that you are already familiar with the major details of our proposal, but we shall be pleased to answer any questions you may have about our analysis or recommendations. However, we recognize that there are two or three questions which have concerned you in previous deliberations about psychological services. It is to these matters we shall devote the balance of our formal presentation today.

You have queried why psychology, if it is an essential health service, is not in medicare. It is important to recognize that under the transfer payment rules provinces can and do utilize funds provided under the auspices of the Canada Health Act to pay for psychological services provided in hospitals and public clinics. To date this has not been extended to direct reimbursement on a fee-for-service basis. The general failure to address burgeoning public sector-based health care costs adequately in an atmosphere of budgetary restraint and expanding publicly funded services largely explains why psychological services have not been brought into the community-based component of the medicare system. This is basically an issue of payment mechanism. Many provincial

[*Traduction*]

En appliquant la correction que nous proposons dans le présent mémoire, on sera en mesure de sauvegarder dans les faits le principe de l'exonération des services de santé.

Based on previous evidence, the committee seems to understand that Canada's health care system operates on the basis of a mixed economy made up of private and public components. In fact, the public component has been unable to ensure universal access to services, so that services requiring a private financial contribution are by no means limited to the wealthier segments of our society.

Both the public and private systems indeed serve a cross-section of the Canadian population. Given the limited time at our disposal, we will not repeat the analysis of the Canadian health care system, nor the cost-effectiveness report on psychological services, nor the detailed study of the impact of the GST on psychological services that can be found in our brief.

However, we would like to point out that in our brief we have suggested a specific solution, that is both clear and free administrative complications. We propose that the definition used by Revenue Canada to identify those health care professionals whose services can be deducted for the purpose of obtaining medical expense tax credits be used for the purposes of administering the GST. We find it strange that, within the same department, there should be two different lists, two different ways of identifying the same practitioners. For income tax purposes, psychologists are considered health care practitioners, whereas for the purposes of the GST, they are not. There seems to be a lack of logic here that emphasizes the need for a greater harmonization of our legislations, especially those involving the activities of one and the same department.

Nous supposons que vous avez déjà pris connaissance des grandes lignes de notre proposition, mais nous serons heureux de répondre aux questions que vous voudrez nous poser au sujet de l'analyse ou des recommandations que nous avons faites. Nous avons toutefois constaté que deux ou trois questions ont retenu votre attention lors de vos délibérations portant sur les services psychologiques. Nous consacrerons le reste de notre exposé à ces questions.

Vous avez posé la question suivante: si les services psychologiques sont des services de santé essentiels, pourquoi ne sont-ils pas payés à même le régime d'assurance-maladie? À cet égard, il convient de signaler qu'aux termes des règles régissant les paiements de transfert, les provinces sont autorisées à utiliser les fonds qui leur sont versés en vertu de la Loi canadienne sur la santé afin de payer les services psychologiques assurés dans les hôpitaux et les établissements de santé publics, et que certaines d'entre elles le font effectivement. Cependant, aucune province n'a encore accepté d'effectuer des paiements directs à l'acte. Or, si les services psychologiques n'ont pas encore été inclus au nombre des services privés couverts par l'assurance-

[*Text*]

government bodies do directly reimburse independently provided psychological services outside the medicare system.

Toute analyse de la pratique psychologique exercée dans le secteur public révèle que les psychologues sont remboursés grâce à un éventail de mécanismes de paiements, y compris les fonds qui sont transférés aux provinces sous les auspices de la Loi canadienne sur la santé. Le fait que les psychologues ne soient pas inclus dans la liste prévue dans la disposition des programmes provinciaux se rapportant à la rémunération des services sur la base d'honoraires, est une anomalie qu'on ne saurait ni raisonnablement ni logiquement invoquer pour appuyer la décision d'exonération de la TPS en vertu de l'alinéa 3.2a)ii) du document technique.

Officials of the Department of Finance sought to find the narrowest window which they thought would be defensible, on which to base the health practitioner exemption. While they undoubtedly know a lot about taxation matters, they demonstrated that they do not have a very well developed understanding of how Canada's health care system works. However unintended, the use of tax policy to create a disincentive to use community-based practitioners would be a very regressive step.

En appliquant la TPS aux services psychologiques de la façon proposée dans le document technique, on introduirait de sérieuses distorsions dans le système de prestation des soins de santé et on agirait en contravention nette de la déclaration du gouvernement quant à son intention de ne pas taxer les services de santé.

The goal of a more equitable tax system will not be accomplished by making eligibility for the health sector GST exemption subject to the capriciousness of the types of payment mechanisms and varying administrative structures used in the provision of health care services. The vagaries of taxation, when applied to health services, cannot be accepted as a necessary consequence of bringing a complicated new system on line.

Le fait de taxer certains services fondamentaux de santé et de ne pas toucher aux autres aura pour effet de détraquer le processus normal et essentiel de l'orientation des patients vers les dispensateurs de services de santé les mieux indiqués. Le système de soins de santé est déjà dans un état de débordement. En rompant ce qui demeure un équilibre délicat par l'application de la TPS aux services psychologiques, on viendrait compromettre encore davantage l'accès aux services de soins de santé nécessaires à un grand nombre de Canadiens. La création de situations inéquitables attribuables au fait que le même service aurait été rendu dans une institution publique ou par un praticien autonome dans le milieu communautaire

[*Translation*]

maladie, c'est parce qu'on n'a pas encore réussi à freiner l'augmentation du coût des services de santé publics dans le contexte actuel de réduction budgétaire et d'accroissement des services financés par l'État. C'est essentiellement ici le mécanisme de paiement qui est en cause. Car, dans bien des cas, les provinces remboursent directement le coût des services psychologiques privés en dehors du régime d'assurance-maladie.

Any analysis of public-sector-based psychological services indicates that psychologists are reimbursed under a variety of payment mechanisms, including funds provided to the provinces through transfer payments under the Canada Health Care Act. The fact that psychological services are not included in the list of services mentioned in provincial health care plan provisions dealing with fee-for-service is an anomaly that cannot be reasonably or logically invoked in support of the decision relative to tax-exempt services outlined in paragraph 3.2a)ii) on the technical paper.

Les fonctionnaires du ministère des Finances ont cherché à trouver l'interprétation la plus limitative qui soit défendable pour décider des services de santé qui seraient exonérés de la TPS. Bien qu'ils soient sûrement des spécialistes des questions fiscales, ils ont montré qu'ils ne comprennent pas très bien le fonctionnement du système canadien des services de santé. L'adoption d'une politique fiscale qui aurait pour effet de décourager, même involontairement, le recours aux services de santé privés serait une mesure des plus régressives.

Applying the GST to psychological services as proposed in the technical paper would introduce serious distortions in the health care system and would clearly contradict the government's statement to the effect that health care services would be tax exempt.

Ce n'est pas en fondant l'exonération des services de santé sur les différents mécanismes de paiement et sur les différentes structures administratives qui s'appliquent à la prestation des services de santé que l'on atteindra l'objectif d'un régime fiscal plus équitable. On ne peut pas invoquer les aléas de la taxation dans le domaine des services de santé pour justifier la mise sur pied d'un nouveau système des plus compliqués.

Taxing some basic health care services but not others will disrupt the normal and vital process of referring patients to the appropriate health care practitioner. The health care system is already over-burdened. If the delicate balance that has been achieved is broken by applying the GST to psychological services, then it would be even more difficult to ensure access to essential health care services for a large number of Canadians. If you create unjust situations based on whether a service was provided in a public institution or by an independent community-based practitioner, this will only compound the difficult problems already plaguing the health care system.

[*Texte*]

ne ferait qu'aggraver les problèmes épineux qui existent déjà dans le système de soins de santé.

• 1635

You have also wondered whether some non-health services might get through the exemption. Simply put, we think this is very unlikely. As this committee well knows, and as was emphasized in the testimony of department officials, ours is a system based on voluntary compliance. Psychologists are as likely as any other Canadians to respect the law. As the department noted, there are mechanisms already in place when abuse is suspected, particularly through audits.

The technical paper already anticipates exclusions and honest billing practices when excluding elective dental and medical treatment for cosmetic purposes from the exemption. This exclusion means that dentists and certain physicians will be providing a blend of exempted and non-exempted services. We have proposed that only the services of psychologists listed in the Canadian Register of Health Service Providers in Psychology be GST-exempted. The great majority of these psychologists provide only health services. For the few who are qualified to provide other types of service, their billing codes will clearly reflect when they are providing a health service.

We do not think any special procedures other than those already in place at Revenue Canada are required to ensure that psychologists will comply with the law. There is absolutely no evidence to think that psychologists will be less compliant than other Canadians. On that basis, they should be held to the same standards and subject to the same procedures as everyone else.

Certains se sont demandé si, en exonérant les psychologues, on n'ouvrirait pas les vannes pour se voir envahir par un afflux de demandes d'exemptions similaires de la part d'autres groupes. La réalité permet de croire qu'il n'en sera pas ainsi. Il pourrait exister un ou deux autres groupes qui se trouvent dans la même situation et qui répondent aux critères fondamentaux que nous avons proposés.

Le document technique a fait des psychologues une exception en ayant recours à un critère inapproprié qui ne correspond pas à la nature du système canadien des soins de santé. Nous nous retrouvons donc dans l'obligation de nous défendre en ayant l'air de réclamer un traitement spécial. Nous ne voulons pas de traitement spécial. Nous désirons tout simplement ne pas être une exception. Nous sommes déjà un élément intégral du système de soins de santé selon toutes les règles, la seule exception étant le remboursement direct de l'assurance-maladie.

[*Traduction*]

Vous vous êtes également interrogés à savoir si certains services non liés aux soins de santé pourraient bénéficier de l'exonération. À cela, nous répondons que c'est très peu probable. Comme l'ont souligné les fonctionnaires du ministère dans leurs témoignages, notre système est fondé sur l'observation volontaire. Les psychologues sont aussi susceptibles de se conformer à la loi que n'importe quel autre Canadien. Comme l'ont fait remarquer les fonctionnaires, il exisste déjà des mécanismes pour déceler les abus, notamment les vérifications.

Le document technique prévoit par ailleurs l'exclusion des services de chirurgie plastique et des services médicaux et dentaires de nature esthétique faits uniquement au choix du patient des services exonérés de la TPS et il fait confiance aux praticiens pour en tenir compte dans leur facturation. Du fait de cette exclusion, les dentistes et certains médecins se trouveront à assurer aussi bien des services exonérés que des services non exonérés. Nous avons proposé que seuls les services assurés par des psychologues inclus dans le Répertoire canadien des psychologues offrant des services de santé soient exonérés de la TPS. La grande majorité de ces psychologues n'assurent que des soins de santé. Dans le cas des autres, et il y en a très peu, leurs codes de facturation indiqueront clairement qu'il s'agit d'un service de santé ou non.

Nous ne croyons pas qu'il y ait lieu de prévoir de mécanismes spéciaux autres que ceux qui sont déjà en place à Revenu Canada pour s'assurer que les psychologues se conformeront à la loi. Rien ne permet de conclure que le degré d'observation sera moins élevé parmi les psychologues que parmi les autres Canadiens. Les psychologues devraient donc être soumis aux mêmes normes et au même mécanisme que les autres Canadiens.

There has been some concern that exempting psychological services might open the door to a flood of similar exemption claims by other groups. The facts would argue against such a hypothesis. There might perhaps be one or two more groups who would be in the same situation and who would meet the basic criteria that we have proposed.

The technical paper has made the services provided by psychologists an exception to the rule by relying on an inappropriate test which does not reflect the reality of the Canadian health care system. We therefore find ourselves in the position of having to defend our rights by seemingly asking for special treatment. We do not want special treatment, we are simply requesting that we not be made an exception. We are already an integral part of the health care system in that we meet all the requirements, except for direct reimbursement through medicare.

[*Text*]

As a result, we feel the question itself has to be put right. The real question is how can the aberration be corrected? Our proposal provides a constructive solution. It operates within the general policy enunciated by the minister, because this is the context in which we are responding. If there is to be a GST, there should be a health section exemption. If there is to be a health section exemption, the operational criteria for its determination should accurately reflect the reality of how the health care system actually functions. It should not be based on the one criterion that perpetuates an historic anomaly when an acceptable alternative is available.

En terminant, nous tenons à signaler que nous sommes conscients des pressions qui s'exercent sur le Parlement et le gouvernement du Canada pour les amener à réagir favorablement à un nombre incommensurable de recommandations d'exemptions, plusieurs provenant de soi-disant groupes d'intérêt.

No issue in recent times appears to have so galvanized Canadians as the GST proposal. The reactions cover the complete spectrum. You will have noted the dozens of patient and family-based groups supporting our proposal, a partial list of whom we have provided you today. We have felt compelled to advocate vigorously on their behalf because we are keenly aware of how difficult it still is for many patients requiring and receiving our services to identify themselves personally in public. We believe, however, that virtually all Canadians support a comprehensive health sector exemption if there is to be a GST, at whatever level it might be implemented.

• 1640

We strongly urge you to recommend that there be no discrimination against patients requiring psychological services when the final health sector exemptions are defined. The proposal we offer is constructive and sound. It respects a fundamental Canadian tradition to use public policy to facilitate health care for all Canadians. *Merci beaucoup.*

The Acting Chairman (Mr. Soetens): Thank you very much, Mr. Sabourin, for certainly a very interesting presentation. I have had the opportunity in my riding, as I suspect most members of the committee have, to meet with some psychologists so I am sure there should be some good questions coming forth.

Mr. Sobeski, perhaps you would like to lead off.

Mr. Sobeski (Cambridge): There are many good questions, but I think in the last five minutes of your

[*Translation*]

Par conséquent, nous estimons que la question doit être posée correctement. La question en réalité est de savoir comment on peut faire pour corriger l'anomalie. La solution que nous proposons est constructive. Elle respecte les grandes lignes de la politique énoncée par le ministre, car c'est bien là le contexte dans lequel nous nous trouvons. Si l'on décide d'imposer une TPS, les services de santé devraient être exonérés. Si les services de santé sont exonérés, les critères impliqués pour en déterminer l'application devraient tenir compte de la façon dont le système des soins de santé fonctionne à l'heure actuelle. La détermination ne devrait pas être fondée sur le seul critère qui tend à perpétuer une anomalie alors qu'il existe une solution de rechange acceptable.

In conclusion, we would like to point out that we are aware of the pressures being exerted on Parliament and on the Government of Canada to have them react favourably to an incalculable number of proposed exemptions, many of which have been made by so-called interest groups.

Aucune question ces derniers temps n'a suscité autant de débats parmi les Canadiens que le projet de TPS. Tout le monde a son mot à dire. Vous aurez pu vous rendre compte que des dizaines de groupes représentant les patients et leurs familles appuient notre proposition, et nous vous avons remis aujourd'hui une liste partielle de ces groupes. Nous nous sentons tenus de défendre vigoureusement leurs intérêts car nous savons pertinemment que beaucoup des patients qui recourent à nos services ont encore beaucoup de mal à présenter leurs vues en public. Nous sommes toutefois d'avis que les Canadiens sont presque tous en faveur d'une exonération générale de la TPS à l'égard des services de santé, quelle que soit la nature de ces services.

Nous vous exhortons vivement à recommander qu'aucune discrimination ne soit exercée à l'égard des patients ayant besoin de services psychologiques au moment de définir les services de santé qui seront exonérés de la TPS. Nous vous avons fait une proposition constructive et bien pensée, qui tient compte d'un principe fondamental de notre société canadienne, à savoir que la politique d'État doit favoriser l'accès aux services de santé pour tous les Canadiens. *Thank you very much.*

Le président suppléant (M. Soetens): Merci beaucoup, monsieur Sabourin, de cet exposé des plus intéressants. J'ai moi-même eu l'occasion, tout comme la plupart des membres du Comité sans doute, de rencontrer des psychologues de ma circonscription, de sorte que vous aurez sûrement droit à des questions très pertinentes.

Vous avez la parole, monsieur Sobeski.

M. Sobeski (Cambridge): Nous ne manquerons pas de questions pertinentes, mais je crois que, pendant les cinq

[*Texte*]

presentation you probably picked the main four questions that were on my mind.

Just to start out, you mentioned in the beginning that the Finance Department has more financial experts and of course you are more medical experts. When the technical papers were put together the Finance Department took a look at existing rules. For example, on medical devices, when they put that list together it included such medical devices as hearing and speaking aids, hospital beds, which are already exempt from the manufacturers sales tax, and that was the group they included in the technical paper.

I guess the Finance Department sat down and said when it comes to health care, since the Canadian Constitution puts health care under the responsibility of the provinces, it seemed like a very logical argument to say if it is not covered by a medicare program. . . and of course you fall outside of that. How long has your organization been pursuing provincial governments? You mentioned in your brief that you thought basically it was more of an administration payment problem than actually a service. But how long have you been lobbying the provinces to recognize the service that you do provide?

Mr. Pierre Ritchie (Executive Director, Canadian Psychological Association): The provincial governments in probably about half the provinces have been lobbied primarily during the decade of the 1980s on that matter. I have been directly involved in that, in the Ontario situation, so I can speak most knowledgeably about it. But I am well aware that it is occurring in at least several other provinces.

The problem is, as Dr. Sabourin outlined it, that the medicare system was designed at a time when there were very few community-based psychologists. What few there were 20 to 25 years ago were primarily functioning in institutional settings. By the time there was a network of community-based psychologists in place, the fiscal door had already clanged shut and provincial governments have, quite frankly, been extremely reluctant, at a time when they have faced exponentially higher costs, to add new practitioners into an uncontainable fee-for-service system. I understand the dilemma they are in, too. Our dilemma is that we do not want to be caught on this particular issue because of that kind of anomaly.

Mr. Sobeski: I appreciate that. In your brief you talk about when it comes to filling out personal income tax forms you are exempt under the medical expense tax credit. I like it that you are grouped under that but, of course, you have to recognize that this tax credit does not pick up on the tax return until your expenses exceed 3% of your gross income. So for someone earning $30,000 a year, they need approximately $1,000 worth of medical

[*Traduction*]

dernières minutes de votre exposé, vous avez abordé les quatre grandes questions que j'avais à l'esprit.

D'abord, vous avez dit au début que les fonctionnaires du ministère des Finances s'y connaissent en fiscalité et que, bien sûr, vous vous y connaissez davantage dans le domaine des soins de santé. Lors de l'élaboration des documents techniques, le ministère des Finances a examiné les règles existantes. C'est ainsi que les fonctionnaires ont inclus au nombre des appareils médicaux exonérés les appareils auditifs, les aides à la parole et les lits d'hôpital, qui étaient déjà exonérés de la taxe sur les ventes des fabricants.

Je suppose que, lorsque les fonctionnaires ont examiné la question des soins de santé, étant donné qu'aux termes de la Constitution canadienne, ces soins relèvent de la compétence des provinces, ils ont trouvé logique de dire que, si les soins n'étaient pas inclus dans un régime d'assurance-maladie. . . et bien sûr c'est le cas des services que vous offrez. Depuis quand votre organisme fait-il des démarches auprès des gouvernements provinciaux? Vous avez dit dans votre mémoire que le problème tenait davantage au mécanisme de paiement qu'à la nature du service. Mais depuis quand faites-vous des démarches auprès des provinces pour qu'elles reconnaissent les services que vous assurez?

M. Pierre Ritchie (directeur général, Société canadienne de psychologie): Nous avons entrepris des démarches à ce sujet auprès de sans doute la moitié des gouvernements provinciaux, surtout depuis le début des années 80. J'ai moi-même participé aux démarches faites auprès du gouvernement de l'Ontario, de sorte que je suis mieux placé pour parler de cette province que d'autres. Je suis toutefois conscient que cela se fait dans plusieurs autres provinces.

Le problème, comme l'a fait remarquer le D[r] Sabourin, c'est que le régime d'assurance-maladie a été conçu à une époque où il y avait très peu de psychologues indépendants ayant une clientèle privée. Les rares psychologues en exercice il y a 20 ou 25 ans offraient pour la plupart leurs services en établissement. Lorsque nous avons finalement eu un réseau de psychologues indépendants, il était déjà trop tard. À vrai dire, les gouvernements provinciaux sont très peu enclins, à une époque où les dépenses publiques montent en spirale, à admettre de nouveaux praticiens dans un régime de services rémunérés à l'acte dont le coût ne peut être déterminé d'avance. Nous comprenons le problème que cela leur pose. Pour nous, le problème, c'est que nous ne voulons pas être laissés pour compte dans les dispositions à cet égard en raison de ce genre d'anomalie.

M. Sobeski: Je vous comprends. Dans votre mémoire, vous avez dit qu'aux fins de la déclaration d'impôt sur le revenu des particuliers, vos services sont inclus au nombre des services visés par le crédit d'impôt pour frais médicaux. J'en suis très heureux pour vous, mais bien sûr vous devez savoir que ce crédit d'impôt ne s'applique qu'à partir du moment où les frais médicaux dépassent 3 p. 100 du revenu brut. Ainsi, celui qui gagne 30,000$ par an

[*Text*]

bills before they can start deducting it. But at least you are included with that particular group.

You mentioned the *Canadian Register of Health Services Providers* as a sort of guide, that if you are a member of that organization you would then be qualified. Does that organization have standards to belong, because maybe the standards are different across provinces for getting your degree? Do they have any teeth in their organization, to maybe—I do not know what the proper term would be—disbar anyone who is not functioning in a proper way? Could you enlighten me about that?

• 1645

Mr. Ritchie: The reality for psychologists is not much different from the reality for everybody else in Canada. Trying to achieve any national standard is extraordinarily difficult because of the dynamic of provincial and federal factors that are at play. And depending on which side of this room I should be addressing myself to, I should say that in the case of psychology at the national level the Canadian Register is the equivalent either of Meech Lake or the 1982 Constitution.

One thing that is important to recognize is that the members of the Canadian Register are not the listees. The members are the provincial regulatory bodies operating under provincial statute, who came together with the fraternal bodies, including the national fraternal body, and created a national standard for health care providers in psychology in this country. From the point of view of psychological politics, it was a remarkable achievement, because as you pointed out, there are differences from province to province. To get the ten provinces and the Northwest Territories to agree on a national standard and a set of entry standards was very difficult.

To be listed in the Canadian Registry, first of all you have to be admitted to practise in the province or territory in which you exercise your profession. Secondly, you have to meet supplemental standards of education and experience, specifically in health care, as verified through a number of steps, to be deemed eligible for listing in the register. So the listees are the people, the psychologists, who meet that standard. As of 1989, any psychologist who would be considered by the profession to be a health care provider is going to meet those standards.

The most likely way a person would be defrocked would be through a complaint brought against the individual by a patient or perhaps someone acting on a patient's behalf. That disciplinary action would then be heard by the provincial regulatory body, because that is where the statute is based. You cannot continue to be listed if you have been kicked out or otherwise suspended by your provincial regulatory body.

[*Translation*]

doit avoir pour environ 1,000$ de frais médicaux avant de pouvoir les déduire. Vous avez au moins l'avantage d'être inclus dans cette catégorie.

Vous avez parlé du Répertoire canadien des psychologues offrant des services de santé comme d'une sorte de guide à partir duquel on pourrait déterminer si les services d'un psychologue en particulier doivent être exonérés. Y a-t-il des normes auxquelles il faut satisfaire pour être inscrit à ce répertoire, car les normes pour l'obtention du diplôme varient peut-être d'une province à l'autre? Existe-t-il un mécanisme pour exclure de ce répertoire quiconque ne répondrait pas aux normes de la profession? Pouvez-vous me donner des détails à ce sujet?

M. Ritchie: Le cas des psychologues n'est pas tellement différent de celui des autres professions au Canada. Il est extrêmement difficile d'en arriver à des normes nationales en raison du partage des compétences entre le gouvernement fédéral et les provinces. Et, selon que je m'adresse aux députés de ce côté-ci de la table ou à ceux de l'autre côté, je pourrais comparer à l'échelle nationale le Répertoire canadien des psychologues soit à l'Accord du lac Meech, ou à la Constitution de 1982.

Il convient de faire remarquer que les membres du Répertoire canadien ne sont pas les psychologues qui y sont répertoriés. Ce sont plutôt les organismes provinciaux qui réglementent l'activité des psychologues conformément aux lois provinciales, qui se sont regroupés avec les associations de psychologues, dont l'association nationale, pour établir une norme nationale à l'intention des praticiens en psychologie au Canada. Ce regroupement est en soi une réalisation remarquable, en raison justement, comme vous l'avez dit, des différences qui existent entre les provinces. Il n'a pas été facile d'en arriver à une entente entre les dix provinces et les Territoires du Nord-Ouest sur une norme nationale et sur un ensemble de normes d'admissibilité.

Pour être inscrit au Répertoire canadien, le psychologue doit d'abord être agréé dans la province ou le territoire où il exerce sa profession. Puis, il doit répondre à des critères supplémentaires relatifs à la scolarité et à l'expérience, notamment dans le domaine des soins de santé, et ses titres et antécédents doivent être vérifiables. Les personnes répertoriées sont donc les psychologues qui répondent à la norme fixée. Depuis 1989, tout psychologue considéré par la profession comme un professionnel de la santé répond forcément à ces critères.

L'exclusion du Répertoire se ferait le plus souvent à la suite d'une plainte déposée contre le psychologue en question par un de ses patients ou par une personne représentant un de ses patients. La plainte serait alors entendue par l'organisme provincial de réglementation, puisque c'est la législation provinciale qui s'applique. On ne peut pas continuer à être inscrit au Répertoire si l'on a été rayé du tableau de la profession ou suspendu par l'organisme provincial de réglementation.

[*Texte*]

Mr. Sobeski: One final question. I guess we are back to a technical question here. If you are exempted from the GST, you realize you will not be allowed to claim any input tax credits. There are two parts to this question. Have you considered the impact on this to your businesses? And have you considered how much of the non-creditable GST you would have to pass along to your patients?

Mr. Ritchie: There are two answers to that question, there is the noble answer and there is the practical answer. The noble answer, which I think has some merit, is that we did recognize that there was an internal debate on that issue. Our feeling was that if ever there was a time we were going to take a public position based on advocacy for our patients, this was the time to do it. It was such a clear-cut, easily understood issue, that failure to take this position would really have been unacceptable, both to our patients and to the great majority of psychologists in this country.

The second answer, which is less noble but quite practical, is that in terms of input tax credits the primary component of most psychologists' product is their professional service and only a relatively small portion of it is based on the kind of hard-cost or technology based cost for which you could claim an input tax credit. So although that factor is not insignificant, I think the overall consequence for psychologists of being exempt—that is, of their services being exempt—will not be of a nature that is going to cause any serious difficulty; nor is it going to lead to the kind of hike in fees that should be a concern to this committee. In other words, it would be at a level that is not going to impact on fees. Fees will simply rise with the normal cost of living adjustment.

Mr. Sobeski: Thank you, Doctor.

Mr. Young (Gloucester): I want to compliment the association. Your lobby group does John Bulloch proud. It is very effective. We have all been contacted on a number of occasions. My caucus colleagues and I and I am sure that members around the table are very much aware of your efforts. I understand from your answers to previous questions that you have not been successful at the provincial level of becoming listed under the fee-for-service arrangements, that this is an opportunity for you to try to correct that problem in terms of at least the application of the GST.

• 1650

Mr. Ritchie: I do not think it would have any effect on the medicare situation itself. The reality is that the provincial governments do fund psychological services, including using funds that come via the federal government under the Canada Health Act, including the

[*Traduction*]

M. Sobeski: Une dernière question. Je reviens ici en quelque sorte à un détail technique. Si vous êtes exonéré de la TPS, vous vous rendez compte que vous n'aurez pas droit au crédit pour taxe sur intrants. Ma question comporte deux volets. Avez-vous songé à ce que cela pourrait signifier pour vos cabinets? Et avez-vous cherché à déterminer le pourcentage de la TPS n'ouvrant pas droit au crédit que vous seriez obligé d'inclure dans la facture que vous faites à vos patients?

M. Ritchie: Il y a deux réponses possibles à cette question, la réponse noble et la réponse pratique. La réponse noble, qui n'est pas sans mérite, c'est que nous étions conscients que cela pourrait effectivement nous causer des problèmes. Nous étions d'avis qu'il n'y aurait jamais de moment plus propice pour prendre publiquement position de manière à défendre l'intérêt de nos patients. La question était tellement claire, tellement facile à comprendre qu'il aurait été vraiment inacceptable, tant pour nos patients que pour la vaste majorité des psychologues canadiens, que nous ne prenions pas position.

L'autre réponse, moins noble mais plus pratique, c'est que, sur la question des crédits pour taxe sur intrants, la principale composante du service facturé par la plupart des psychologues, c'est la partie consultation professionnelle. Les coûts d'équipement ou de services technologiques qui donneraient droit à un crédit pour taxe sur intrants pèsent relativement peu finalement. Ce facteur n'est pas négligeable, mais dans l'ensemble l'exonération des psychologues—c'est-à-dire l'exonération des services psychologiques—ne sera pas de nature à causer de sérieuses difficultés; elle n'aura pas non plus pour effet d'accroître les honoraires de manière que le Comité doive s'en inquiéter. Autrement dit, il n'y aura aucune incidence sur les honoraires. Les honoraires augmenteront simplement pour tenir compte de la hausse du coût de la vie.

M. Sobeski: Merci, docteur.

M. Young (Gloucester): Je tiens à féliciter votre association. Votre groupe de pression fait honneur à John Bulloch tellement vous êtes efficaces. Nous avons tous été sollicités à plusieurs reprises. Les collègues de mon caucus et moi-même, comme sans doute les autres membres du Comité, sommes parfaitement au courant des efforts que vous avez déployés. Je crois comprendre, d'après ce que vous avez répondu aux questions précédentes, que vos efforts pour être inscrits aux programmes provinciaux de rémunération à l'acte non pas eu beaucoup de succès et que ces audiences sont pour vous une occasion d'essayer de corriger ce problème, du moins en ce qui concerne l'application de la TPS.

M. Ritchie: Je ne crois pas qu'il y ait une incidence sur l'application des régimes d'assurance-maladie comme tels. Le fait est que les gouvernements provinciaux financent les services psychologiques, y compris les services de psychologues indépendants, et qu'ils se servent

[*Text*]

services of independent practictioners. It is just that they do not do it under the direct fee for service medicare reimbursement payment mechanism.

Mr. Young: I understand that. I am sure your association will continue to do your work at the provincial levels to see if that can occur. My understanding is that if you succeed with two provinces you will have achieved your goal, at least in terms of a fee for service. This will allow what you want to do under the GST, which is not to have your fee added on top of your professional fees.

I want to bring forward a different concern. You people have a tremendous contact with individuals in this country—men and women, young and old, from every walk of life. We have heard from the nurses today and over the past few weeks we have heard from other groups who have stated their concerns with respect to their clients or patients, or the people they interact with, on the basis of the GST itself. You have had contact with members of the Canadian public over the last two months, since this tax has become known. Would that not have led you to oppose the tax on the basis of the kinds of pressures and stresses it is going to put on people, and not just in terms of the 9% that it might cost them for a particular good or service? We are talking about tens of thousands of small businessmen and women who come before us through their representatives. They say that they are going to be put under enormous stress because they will be dealing with two systems and remittances and cashflow problems.

I am amazed that your association and your colleagues across the country, many of whom we have already heard from in various provinces, have not come forward and said look, we are close to the people, we understand these kinds of things. We oppose the goods and services tax as it is proposed in the technical documents, regardless of how it impacts on us.

Mr. Ritchie: Psychologists as individuals, and our association as their national voice, have a kind of value system that puts enormous emphasis on our responsibility not to intrude unduly into people's lives. Because we are privy to so much of what is intimate to people in their daily lives, we try not to use that information in a way that would make it seem as if we feel we have their authority to speak on their behalf. They are confiding in us as people who are there to help them, not to lobby a broader political cause. That is a tradition that is very well established in our practice.

[*Translation*]

notamment à cette fin des fonds que leur verse le gouvernement fédéral en vertur de la Loi canadienne sur la santé. Mais ils ne le font pas en vertu du mécanisme de rémunération directe à l'acte prévu par le régime d'assurance-maladie.

M. Young: Oui, je comprends. Je suis sûr que votre association continuera son travail auprès des gouvernements provinciaux pour faire changer cette situation. D'après ce que je comprends, si vous réussissez à gagner deux provinces à votre cause, vous aurez atteint votre objectif, du moins pour ce qui est de la rémunération à l'acte. Vous pourrez ainsi obtenir de ne pas avoir à ajouter la TPS à vos honoraires professionnels.

Je veux maintenant soulever une préoccupation d'un autre ordre. En tant que psychologue, vous avez de nombreux contacts avec des personnes, hommes et femmes, jeunes et vieux, de toutes les couches de notre société. Nous avons entendu aujourd'hui les vues des infirmières et, au cours des dernières semaines, nous avons entendu les témoignages d'autres groupes qui nous ont parlé des craintes que leur inspirait la TPS pour leurs clients ou leurs patients ou encore pour ceux avec lesquels ils traitent. Vous avez été en contact avec des Canadiens depuis deux mois, c'est-à-dire depuis que le projet de la TPS a été rendu public. Cela ne vous a-t-il pas incité à vous opposer à la taxe à cause des pressions et des tensions qu'elle occasionnera pour les Canadiens, et non pas seulement à cause de la taxe de 9 p. 100 qui viendra s'ajouter au coût d'un produit ou d'un service en particulier? Je veux parler ici des dizaines de milliers de petits entrepreneurs qui nous ont fait connaître leurs vues par l'entreprise de leurs représentants. Ils nous ont parlé des difficultés énormes que leur occasionnera le fait d'avoir à administrer deux régimes distincts ainsi que des problèmes de liquidité que leur causera le versement de la taxe.

Je suis étonné que votre association et vos collègues des différentes régions du pays, dont bon nombre nous ont déjà fait connaître leurs vues dans les différentes provinces, ne soient pas venus nous dire: «Eh bien, voici. Nous sommes proches des gens, et nous comprenons ce genre de choses. Nous nous opposons à la taxe sur les produits et services telle qu'elle est proposée dans les documents techniques, peu importe son incidence pour nous.»

M. Ritchie: Les psychologues, tout comme notre association qui leur sert de porte-parole national, ont une échelle de valeurs qui insiste beaucoup sur l'obligation que nous avons de ne pas nous ingérer indûment dans la vie des gens. Parce que les gens nous confient les détails les plus intimes de leur vie quotidienne, nous nous efforçons de ne pas utiliser cette information de manière à donner l'impression qu'ils nous ont autorisés à parler en leur nom. Ces gens se confient à nous pour que nous les aidions, et non pas pour que nous faisions des pressions en vue de faire avancer une cause politique quelconque. C'est là une tradition bien établie dans notre profession.

[*Texte*]

I appreciate the point of view that you are making and I appreciate the point of view that might be made on the same issue from the other side of this room, but as Dr. Sabourin indicated in his opening remarks, we simply decided to be true to our own values and our tradition in that respect and not take a position as an organization on the larger issue.

Mr. Young: I can understand that, but I also think it is the kind of question that I have to ask—

Mr. Ritchie: Sure.

Mr. Young: —because many people want to know what people are hearing, what they are responding to, what kinds of concerns they are expressing to people who are in many walks of life.

From another point of view, could you give us a specific example of a service that would be provided by government of a psychological nature, counselling? The tab is picked up by government either directly or through funds made available—I know there are different ways of doing this. Now, the same kind of service is provided by you or members of your association on a direct fee-for-service basis. I am thinking of a person in government service, for example, who is suffering from problems and who needs counselling. That is paid for one way, whereas Mr. or Mrs. X decides to go to your office and knocks at the door, or makes an appointment and goes through it that way.

• 1655

Can you give us specific examples of where the variance is in types of services that are covered now? Because you mentioned earlier that the government does pay for counselling services—those would not be taxed, obviously—but other services that you provide as individuals in the private sector that would be taxed.

Mr. Ritchie: That is part of the fundamental point that we are making, Mr. Young, and that is that the services which are offered by independent practioners in the community are essentially the same services which are available through the public system.

Because the public system has increasingly had so many constraints placed on it, it has led to longer and longer waiting lists and more and more barriers to accessibility. As a result people have decided, both psychologists and patients, that those services are often better provided directly in the community without going through the intermediary of an institution.

Mr. Young: Can you give us an example of a specific service? Put a human face on it.

Mr. Ritchie: Let us take the example of an individual who goes to their general practitioner, their family doctor. Perhaps they have been having trouble sleeping or they

[*Traduction*]

Je comprends le point de vue que vous essayez de faire valoir et je comprends aussi celui que les membres de l'autre côté de la table pourraient faire valoir sur cette même question, mais, comme l'a dit le docteur Sabourin dans ses remarques préliminaires, nous avons simplement décider d'être fidèles à nos valeurs et à notre tradition à cet égard et de ne pas prendre position en tant qu'organisme sur le principe même du projet de TPS.

M. Young: Je comprends votre position, mais j'estime par ailleurs que c'est le genre de questions que je dois poser. . .

M. Ritchie: Bien sûr.

M. Young: . . . parce que beaucoup de gens veulent savoir quelles sont les opinions, les préoccupations, les inquiétudes qui sont exprimées aux professionnels de différents secteurs.

Si nous passons maintenant à autre chose, pourriez-vous nous donner un exemple précis de services psychologiques ou de counselling qui seraient fournis par le gouvernement? Le financement du service serait assuré par le gouvernement soit directement soit grâce à des fonds prévus à cette fin—je sais qu'il y a différentes façons de s'y prendre. Il s'agirait du même genre de services que vous ou les membres de votre association fournissez sur la base de la rémunération directe à l'acte. Je songe à un employé du gouvernement, par exemple, qui éprouverait des difficultés et qui aurait besoin de services psychologiques. Dans ce cas, les frais sont payés, tandis que pour M. ou M^me^ Untel, qui décide de se présenter à votre cabinet ou de prendre un rendez-vous, ce n'est pas le cas.

Pouvez-vous nous donner des exemples précis du genre de services pour lesquels les honoraires sont remboursés actuellement? Vous avons mentionné en effet certains services psychologiques, qui ne seraient évidemment pas taxés, tandis que d'autres services que vous dispensez dans le secteur privé seraient taxés.

M. Ritchie: C'est justement là une partie importante de notre argument, monsieur Young. Le fait est que les services dispensés par des praticiens autonomes dans le milieu communautaire sont essentiellement les mêmes que ceux qu'on offre dans le secteur privé.

Étant donné les restrictions croissantes imposées au système public, les listes d'attente sont de plus en plus longues et il est de plus en plus difficile d'avoir accès aux services. Les psychologues et les patients ont donc décidé qu'au lieu de passer par l'intermédiaire d'une institution, l'accès direct aux services est souvent préférable.

M. Young: Pouvez-vous nous donner un exemple d'un service précis? Parlez-nous d'un cas concret.

M. Ritchie: Prenons l'exemple d'une personne qui va voir son médecin de famille parce qu'elle souffre d'insomnie ou de troubles gastro-intestinaux. Des

[*Text*]

are having some gastro-intestinal disorder. The family doctor very quickly decides, based on some very solid research that more than half the problems that GPs see are not fundamentally constitutionally based but have a larger psychological impact, that the level of stress the person has been living with is such that the most appropriate intervention is not medication or some other kind of physical treatment, but that they need some psychological intervention. Therefore he makes a referral.

You may have two people in the same town on the same day seeing two family doctors for that very same kind of problem. In other words, the diagnosis is the same. One family doctor, in consultation with the patient, may decide it is more appropriate to refer them to Dr. Sabourin at hospital X because the waiting list there at the moment seems tolerable, given the level of distress under which the person is working and the waiting time. The other family doctor may decide, in consultation with the patient, and depending on where the patient wants to go, because a lot of patients at this point in time do not want to go into institutionally based services—they prefer the added sense of security and confidentiality which they can get in an independent office—that the patient should see Dr. Ritchie, who operates down the street. It is the same problem, the same diagnosis, treatment needs to be the same, but they take a different route to it.

Mr. Young: I assume there is an ongoing effort through your association, both nationally and provincially, to become involved in the system at the provincial level.

Mr. Ritchie: Yes, that is ongoing. It is ongoing at this moment in several provinces. We do recognize, however, that the whole nature of the funding mechanisms that are currently in place for the health care system in Canada, which are anchored at the provincial level, are undergoing a comprehensive review. Quite frankly, the way the medicare system is set up now, in 1989, it may not look very much like how it is going to be set up by the time 1995 and 1999 roll around. We are very concerned about being caught in a trap on this issue between an old system and a new system that is not in place yet. We do not want to rely on the old system or getting into the old system, as the way to be GST exempt. We do not think that is fair to our patients.

The Acting Chairman (Mr. Soetens): I should just comment, Mr. Young, that I started out by complimenting you on your lobbying effort, and I have to tell you I certainly agree that the psychologists I talked to, and I know others have talked to, do an admirable job. In fact, he did link you with the CFIB. My suggestion to you is that you have a service which you ought to be able to sell them so that they can do it as effectively as you can.

There is always the issue, if we put psychological services in, of the other services. I guess my question is

[*Translation*]

recherches très poussées montrent que plus de la moitié des cas soumis à l'omnipraticien n'ont pas vraiment de causes physiques, mais sont plutôt dus à un trouble d'ordre psychologique, aussi le médecin de famille peut très vite déterminer que son patient mène une vie dont le niveau de stress est tel que le meilleur traitement n'est pas un médicament ou tout autre traitement physique, mais plutôt un traitement psychologique. Il l'envoie donc voir un psychologue.

Or dans une même ville et le même jour, deux personnes différentes peuvent aller décrire à leur médecin de famille le même genre de troubles. Autrement dit, le diagnostic sera le même dans les deux cas. Cependant, après consultation avec le patient, l'un des médecins de famille peut juger préférable d'envoyer son patient voir le Dr Sabourin à tel hôpital, parce que la liste d'attente y semble acceptable pour le moment, étant donné l'état du patient et l'attente prévue. D'autre part, après avoir consulté son patient, l'autre médecin de famille peut décider de l'envoyer voir le docteur Ritchie, dont le cabinet est situé sur la même rue, parce que le patient en question, comme beaucoup d'autres, ne veut pas recevoir de services psychologiques dans une institution publique, préférant le sentiment de sécurité et de confiance qu'on peut ressentir plus facilement dans un cabinet privé. Les troubles, le diagnostic et le traitement requis sont les mêmes dans les deux cas, mais les deux médecins optent chacun pour une voie différente.

M. Young: Je suppose que par l'entremise de votre Association, aux échelles nationale et provinciale, les psychologues cherchent à participer au système public des provinces.

M. Ritchie: En effet, c'est un effort continu. Nous tentons d'obtenir cette participation actuellement dans plusieurs provinces. Nous comprenons cependant que l'ensemble des mécanismes de financement du système de soins de santé au Canada, basés au niveau provincial, subissent actuellement un examen complet. Je dois vous dire que le système de soins de santé qui sera en vigueur en 1995 ou en 1999 ne ressemblera probablement pas beaucoup à celui que nous connaissons en 1989. Nous craignons très fortement d'être coincés à ce propos entre un ancien système et un nouveau qui n'existe pas encore. Nous ne voulons pas nous fier à l'ancien système ou essayer d'y être inclus afin d'être exonérés de la TPS. Nous ne pensons pas que ce serait juste pour nos patients.

Le président suppléant (M. Soetens): J'ai commencé par vous féliciter pour vos efforts de démarchage, monsieur Young, et je dois vous dire que je suis certainement d'accord avec les psychologues à qui j'ai parlé et je sais que vous accomplissez une tâche admirable. En fait, quelqu'un a dit que vous étiez comparable à la Fédération canadienne des entreprises indépendantes. À mon avis, vous avez un service que vous devriez pouvoir leur vendre, afin que cet organisme fonctionne aussi efficacement que le vôtre.

Si nous incluons les services psychologiques, nous verrons certainement surgir la question des autres

[*Texte*]

somewhat related to the presentation we have here relating to massage therapy, and acupuncture. I have met with some herbalists. There are other "services" that are out that would like to be in. Is there a list some place that you gentlemen are aware of that defines medical services?

• 1700

Mr. Ritchie: I do not think there is such a thing as a total master list. One could reference it in a number of ways. And this may be the sort of thing that does not please Mr. Young or the ladies and gentlemen on this side, but we worked within the context of what we were asked to respond to, and that is the GST technical paper. The technical paper, to some degree, if they are going to talk about the health care system, did want to know what was going on at the provincial level.

What we are saying is that the window they put on it was with the shades 90% down, instead of looking at it with the shades up. When you look at it with the shades up, and take account of the fact that the provinces have chosen to statutorily regulate a certain number of professions as health providers, assuming that you have an appropriate mechanism to identify who those people are, which since it is public knowledge you do, then you have your base line. And the curious thing is that if you look at the people who are in medicare, who are on the list already in the technical paper, the great majority of whose services, by the way, are not covered by medicare—the great majority of the services of those people on that list are not covered by medicare—if you then wanted to simply add the few others, you do not have an infinite list, you have a very finite list. And it would depend again on whether you wanted to stay with the threshold level in the technical paper of regulated in two provinces or whether you would want to up that to four or five provinces. But wherever you wanted to draw the line, you could come up with a practical definition. We took two, because that what was in the technical paper.

Mr. Sabourin: I might perhaps add that in many instances a lot of those professions that would fit the criterion my colleague just mentioned are already covered by the public aspect of the criterion for exemption, and very few of those practitioners are in fact doing an independent practise of their profession.

This actually was the case of psychology 25 years ago, but it has evolved. We started off from about a 3% rate of independent practice 25 years ago and now we are close to 20, 25 full-time, and if we consider all the part-time people, it goes up to 50. So there is a major difference between psychologists and other professions that might also want to request an exemption.

[*Traduction*]

services. Je songe en particulier à l'exposé qu'on nous a présenté au sujet du massage thérapeutique et de l'acupuncture. J'ai rencontré également des herboristes. Il y a également d'autres «services» que certains voudraient faire inclure. Connaissez-vous une liste qui décrit bien ce qu'on entend par services médicaux?

M. Ritchie: Je ne crois pas qu'il existe une telle liste complète. On pourrait en trouver plusieurs différentes. C'est probablement le genre de choses qui ne plait pas à M. Young ou à Mesdames et Messieurs de ce côté-ci, mais nous avons préparé notre exposé dans le contexte qu'on nous avait indiqué, c'est-à-dire par rapport au document technique sur la TPS. Dans une certaine mesure, si l'on doit parler du système de soins de santé dans le document technique, il faut savoir ce qui se passe à l'échelle provinciale.

Nous disons que les auteurs du document ne l'ont pas préparé les yeux complètement ouverts, ils les avaient plutôt fermés à 90 p. 100. Quand on regarde la situation les yeux bien ouverts et qu'on tienne compte du fait que les provinces ont choisi de réglementer légalement un certain nombre de professions désignées comme dispensatrices de services de santé, si l'on dispose d'un mécanisme convenable pour identifier ces professionnels, ce qui est le cas puiqu'ils sont connus de tous, on a alors une ligne de base. Chose curieuse, si l'on parcourt la liste des professionnels de la santé figurant dans le document technique, dont la plupart des services ne sont pas assurés par le régime de soins médicaux, soit dit en passant, et si l'on veut simplement y ajouter les quelques autres dont nous avons parlé, on ne se retrouve pas avec une liste infinie, mais plutôt avec une liste bien finie. Il faudrait voir encore une fois si l'on tient à respecter le critère fixé dans le document technique, selon lequel une profession doit être réglementée dans deux provinces, ou si l'on veut augmenter ce critère à quatre ou cinq provinces, mais si l'on voulait mettre une limite à cette liste, on pourrait trouver une définition pratique. Nous avons utilisé le critère de deux provinces parce que c'était celui du document technique.

M. Sabourin: Je pourrais peut-être ajouter que dans bien des cas plusieurs des professions qui répondraient aux critères que vient de mentionner mon collègue sont déjà exonérées en vertu du critère des services du système public, et très peu de ces praticiens exercent leur profession de façon autonome.

C'était le cas des psychologues il y a 25 ans, mais la situation a changé. Environ 3 p. 100 des psychologues avaient un cabinet particulier il y a 25 ans, tandis que maintenant, près de 20 à 25 p. 100 des psychologues exercent leur profession en cabinet particulier à plein temps, et si nous tenons compte de ceux qui le font à temps partiel, le taux s'élève à 50 p. 100. Il existe donc une différence importante entre les psychologues et les membres d'autres professions qui pourraient également demander une exonération.

[*Text*]

The Acting Chairman (Mr. Soetens): On behalf of the committee, I would like to thank Mr. Ritchie and Mr. Sabourin from the Canadian Psychological Association. I think you have given an excellent presentation to the committee. I am sure we can come back with some progressive ideas on how we are going to deal with your concerns about GST. Thank you very much, gentlemen.

Mr. Ritchie: Thank you.

The Acting Chairman (Mr. Soetens): We will now take a short break so the next group can get settled.

• 1703

[*Translation*]

Le président suppléant (M. Soetens): Au nom des membres du Comité, je tiens à remercier MM. Ritchie et Sabourin de la Société canadienne de psychologie. Je pense que vous avez présenté un excellent exposé au Comité. Je suis persuadé que nous allons trouver des idées progressistes pour apaiser vos craintes concernant la TPS. Merci beaucoup, messieurs.

M. Ritchie: C'est nous qui vous remercions.

Le président suppléant (M. Soetens): Nous allons maintenant faire une brève pause pendant que le prochain groupe s'approche.

• 1706

The Acting Chairman (Mr. Soetens): Order, please. We have now appearing

de la Corporation professionnelle des psychologues du Québec, M. Luc Granger, président, et M. Simon Papillon, vice-président. Bienvenue.

M. Luc Granger (président de la Corporation professionnelle des psychologues du Québec): Je voudrais d'abord remercier les membres de la Commission de prendre le temps de nous recevoir. Je suis conscient que vous venez d'entendre un groupe de psychologues et que vous en entendez maintenant un autre. Il y a eu effectivement un très grand effort de lobbying de la part des psychologues au Canada. Je vais essayer de ne pas trop répéter ce que mes collègues ont dit, parce que je sais que vous circulez partout au Canada et que vous entendez beaucoup de mémoires.

Je vais essayer de vous montrer l'impact de la non-exemption de nos services de la taxe sur les produits et services sur une province en particulier, en termes de soins en santé mentale. Je pense que cela aura le même impact dans les autres provinces. À cette fin, je vais essayer de vous démontrer l'importance des psychologues dans la prise en compte des problèmes de santé mentale dans la province de Québec. Cela complétera peut-être certaines réponses que mes collègues ont données tout à l'heure.

Les problèmes de santé mentale prennent présentement au Canada beaucoup d'importance. Cela a été reconnu dans les années passées par le gouvernement québécois qui a institué une commission d'enquête là-dessus, et même par le gouvernement fédéral qui, par l'intermédiaire de l'ancien ministre de la Santé nationale et du Bien-être social, M. Jake Epp, a déjà publié un rapport sur la santé mentale des Canadiens, rapport dans lequel il était fait mention que les problèmes de santé mentale étaient parmi les problèmes de santé les plus importants présentement au Canada et qu'un Canadien sur quatre ou cinq souffrirait de problèmes de santé mentale pendant sa vie.

Le président suppléant (M. Soetens): Nous reprenons. Nous accueillons maintenant

Mr. Luc Granger, president of the *Corporation professionnelle des psychologues du Québec*, and Mr. Simon Papillon, Vice-President. Welcome.

Mr. Luc Granger (President of the *Corporation professionnelle des psychologues du Québec*): I would first like to thank the members of the committee for taking the time to hear us. I am aware that you have just heard a group of psychologists and that you are now hearing another one. There has indeed been a real lobbying effort on the part of the psychologists of Canada. I will try not to repeat what my colleagues have said, because I know that you are travelling across Canada and that you hear a lot of briefs.

I shall attempt to show you the impact of the non-exemption of our services from the goods and services tax in one province in particular, as far as mental health care is concerned. I think that the impact will be the same in the other provinces. I shall try to demonstrate to you the importance of psychologists to the total picture of mental health problems in the Province of Quebec. That may very well supplement some answers given earlier by my colleagues.

Mental health problems are becoming a very important issue in Canada. That fact was recognized in past years by the Quebec government when it created a public inquiry on the subject, and even by the federal government which, through the former Minister of National Health and Welfare, Mr. Jake Epp, once published a report on the mental health of Canadians, in which mental health problems were reported to rank among the most important health problems in Canada right now and it was said that one Canadian out of four or five would experience some kind of mental health problems during his lifetime.

[*Texte*]

Lorsqu'il a présenté le document technique sur la taxe, le gouvernement a annoncé son intention de ne pas taxer la santé. Quand on a entendu cela, on était convaincus du fait que la santé mentale était comprise dans la santé, étant donné que pour à peu près tous les gouvernements provinciaux et même pour le gouvernement fédéral, la santé mentale est une partie importante de la santé. Malheureusement, à la lecture du document, on s'est rendu compte que le critère sur lequel on s'était basé pour faire la liste des gens qui étaient exemptés faisait que les soins de santé mentale n'étaient pas taxés quand ils étaient dispensés dans le réseau public, ce qui est très bien, mais qu'ils l'étaient quand ils étaient dispensés dans le réseau privé, en particulier par les psychologues en bureau privé.

Dans une province comme le Québec, on s'aperçoit qu'une bonne partie des soins de santé mentale est dispensée par le réseau privé. Le réseau public, qui a été établi dans les années 60 et 70, a présenté une croissance bugétaire énorme et posé de plus en plus de problèmes au gouvernement, en termes budgétaires. On se rend compte présentement au Québec que le réseau public est hautement déficient en ce qui concerne la délivrance des soins de santé mentale. Cette déficience est compensée par une espèce d'encouragement tacite du réseau public à envoyer les gens dans un réseau parallèle privé dont nous sommes probablement les principaux protagonistes en tant que psychologues.

Je vais vous donner différents exemples de cela. Au Québec présentement, si un médecin omnipraticien se rend compte que quelqu'un éprouve des problèmes de santé mentale en plus de ses problèmes physiques et qu'il désire le référer au réseau public pour rencontrer un psychologue, la liste d'attente est souvent de six mois à un an. Cela, c'est vrai dans les grandes villes. Souvent, dans les régions, il n'y a tout simplement pas de services. Il y a un psychiatre visiteur qui va faire son tour à l'occasion. Il y a des psychologues qui sont surchargés. La liste d'attente peut être d'une année à une année et demie. Donc, on encourage les gens à aller dans le réseau privé.

• 1710

Dans le réseau privé, les gens sont obligés de payer. Contrairement à ce que beaucoup de gens pensent, la clientèle des psychologues en réseau privé n'est pas uniquement composée de gens riches. C'est M. Tout-le-Monde, la classe moyenne, et souvent la classe moyenne inférieure, qui décide de réaménager son budget pour régler un problème qui est souvent dommageable pour la santé physique.

Comme le réseau public de santé au Québec est surchargé et qu'on encourage tranquillement les gens à aller vers le réseau privé, du moins en ce qui concerne la santé mentale, il y a eu, de 1984 à 1989, une croissance de 53.5 p. 100 du nombre de psychologues en pratique privée, et tous ces gens-là vivent. Au Québec, il y a 2,000 psychologues qui font de la pratique privée. De ces 2,000 psychologues, il y en a 900 qui font cela à plein temps et

[*Traduction*]

When the government introduced the Technical Paper on the GST, it announced its intention not to tax health care services. When we heard that, we were convinced that mental health services were included in health services, since for almost all the provincial governments and even for the federal government, mental health is such an important part of health. Unfortunately, upon reading the document, we came to the realization that because of the criterion used to make up the list of people who would be exempted, mental health services would not be taxed when they were provided within the public system, which is all very well, but they would be taxed when provided in the private system, particularly by psychologists in private practice.

In a province like Quebec, one can see that a good portion of mental health care is provided in the private system. The public system, which was established in the 1960s and 1970s, has seen a huge budgetary increase and has caused the government a lot of problems, as far as the budget is concerned. In Quebec the public system is now seen to be highly inadequate as far as the delivery of mental health care is concerned. This inadequacy is compensated for by the fact that practitioners in the public system are tacitly encouraged to refer patients to a private, parallel system in which we as psychologists are probably the main players.

I will give you several examples of that. At the present time in Quebec, if a general practitioner realizes that the patient is suffering from mental health problems as well as physical problems, and if he wishes to refer the patient to a psychologist in the public system, the waiting list is often from six months to a year. That is true in the major centres, and in the regions, there are often no services at all. Only a visiting psychiatrist will come once in a while. Some psychologists are overworked. Their waiting list may be a year to a year and a half long. So people are encouraged to see psychologists in private practice.

People have to pay psychologists in private practice. Contrary to what many think, psychologists in private practice do not see rich people only. They deal with average, middle-class people, and often with lower middle-class people who have decided to plan their budgets so that they can deal with a problem that is often harmful to their physical health.

Because of the fact that the public health system in Quebec is congested and people are being steered toward someone in private practice, at least for their mental health needs, the number of psychologists in private practice has grown, between 1984 and 1989, by 53.5%; and all these people are making a living. In Quebec there are 2,000 psychologists in private practice. Of these 2,000 psychologists, 900 see clients on a full-time basis and

[*Text*]

il y en a 1,100 qui font cela à temps partiel, mais qui vivent quand même très bien de cela. Il n'y a pas de problème de clientèle. C'est tout à fait le contraire.

Le réseau public lui-même fait souvent affaire avec des psychologues en bureau privé pour absorber son trop-plein. Il y a beaucoup d'organismes publics au Québec, notamment la Commission de la santé et de la sécurité au travail, l'Indemnisation des victimes d'actes criminels et les centres de santé et de services sociaux, qui, au lieu d'engager dans le réseau public des psychologues à salaire, pour toutes sortes de contraintes budgétaires, envoient les gens au réseau privé ou même paient des prestations au réseau privé pour que certains problèmes de ces gens-là soient pris en compte.

Je ferai remarquer aux membres du Comité que nous estimons, à la Corporation des psychologues, qu'à peu près 40 p. 100 des références que les psychologues reçoivent en bureau privé proviennent du système médical qui, lui, est habituellement remboursé par l'assurance-santé et est dans le réseau public.

Ce qui nous embête un peu dans le document technique sur la taxe, c'est qu'on donne l'impression que la santé va être exemptée. On dit que tous les soins de santé qui sont remboursés par les provinces seront exemptés. On dit que tout ce qui est payé par l'assurance-santé dans les provinces, et donc remboursé à l'acte, sera exempté. Cependant, on oublie que des professions relativement jeunes comme la nôtre rendent des services inestimables en santé mentale, des services qui, à l'époque, n'ont pas été inclus dans l'assurance-santé, parce qu'à ce moment-là il s'agissait de professions embryonnaires dont les praticiens étaient payés à salaire dans le réseau public. Ces praticiens ont continué d'être payés à salaire dans le réseau public, mais ils se sont beaucoup développés dans le privé. Par conséquent, une bonne partie des Canadiens qui ont des problèmes de santé mentale vont être taxés, du moins au Québec, et cela pour le même service qu'ils pourraient recevoir dans un hôpital.

À toutes fins pratiques, une personne qui commencerait un traitement dans un hôpital et qui, pour toutes sortes de raisons, entre autres parce qu'il n'y a pas de spécialiste de son type de problème dans sa région, serait encouragée à aller en médecine privée, serait non taxée pour une partie de l'intervention et taxée pour la suite de l'intervention dans le réseau privé.

Honnêtement, cela ne nous inquiète pas pour les gens fortunés qui ont les moyens de payer. Cela nous inquiète beaucoup pour la majorité de la clientèle qu'on reçoit, qui n'est pas composée de gens très fortunés. Ce sont souvent des gens de la classe moyenne qui, ne pouvant faire face aux lenteurs du réseau public, choisissent d'aller dans le privé et d'étirer leur budget pour le faire. Si le taux de taxation proposé était retenu et que ce genre de service continuait d'être taxé, ces gens pourraient décider d'attendre qu'une place soit disponible dans le réseau public, ce qui aurait deux conséquences.

Premièrement, beaucoup d'études démontrent que quand un problème de nature psychologique n'est pas pris

[*Translation*]

1,100 work part-time, but they still make a very good living. There is no problem finding clients. Quite the contrary.

The public health system often has to call upon psychologists in private practice in order to deal with its spillover. There are many public agencies in Quebec, in particular the occupational health and safety board, the victims of crime compensation board and health and social service centres, which, instead of using public-sector salaried psychologists, must, because of budgetary constraints, send people to see psychologists in private practice and even pay private practitioners allowances so that these people's problems will be dealt with.

I would like to point out to committee members that we at the Quebec association of professional psychologists estimate that approximately 40% of clients that are referred to psychologists in private practice are referred through the medical system, which is usually reimbursed through health insurance and is part of the public sector.

What worries us in the Technical Paper on the GST is that one gets the impression that health will be exempted. It is stated that all health care that is reimbursed by the provinces will be exempted. It is stated that everything that is paid for by health insurance in the provinces, and therefore reimbursed, will be exempted. An important fact, however, has been forgotten: relatively new professions such as ours provide invaluable mental health services, services which were not included for coverage by health insurance because at the time health insurance was brought in, these professions were still at an embryonic stage and their practitioners were paid salaries in the public sector. These practitioners continue to be paid salaries in the public sector, but there are now many in the private sector. Consequently, many Canadians suffering from mental health problems are going to be taxed, at least in Quebec, and they will be taxed for the same service they might have received in a hospital.

In practical terms, a person who begins treatment in hospital and who, for all kinds of reasons—possibly because there is no specialist in the region dealing with his particular problem—is encouraged to see someone in private practice, will not be taxed for the first part of his treatment but will be taxed for the rest of his treatment in the private sector.

In all honesty, we are not worried about wealthy people who have the means to pay. We are very worried about the majority of clients we see, who are not wealthy people. They are often middle-class people who, because they could not face the waiting lists in the public system, decided to stretch their budgets in order to see someone in private practice. If the proposed taxation rate is not changed and if this kind of service continues to be taxed, these people may decide to wait until there is an opening in the public system. This could have one of two consequences.

First, many studies show that when a psychological problem is not dealt with quickly, the costs to health and

[*Texte*]

en compte assez rapidement, les coûts de ce problème pour la santé et pour le système en général deviennent très importants, parce que le problème s'aggrave et entraîne toutes sortes de coûts indirects pour la société.

Deuxièmement, si cette personne ne règle pas son problème, celui-ci peut s'aggraver et la personne peut devenir un citoyen non fonctionnel, malheureux, etc.

Nous craignons donc que si la définition de la santé proposée dans le document technique sur la taxe reste la même, une bonne partie des problèmes de santé mentale ne soit mise de côté et que les gens soient taxés pour ces problèmes-là, alors que tous reconnaissent, à tous les niveaux de gouvernement, que ce sont des problèmes de santé extrêmement importants et que leur prise en compte rapide est essentielle.

• 1715

My comment is this.

En accord avec toutes les autres associations provinciales de psychologie et la Société canadienne de psychologie, nous croyons que le fait de taxer les services psychologiques en bureau privé fera en sorte que les Canadiens qui ont droit à ce service pourront difficilement se le procurer et que des pressions accrues seront exercées sur les budgets du réseau public si les gens ne pouvant plus payer en bureau privé décident de braver les listes d'attente du réseau public.

Nous demandons au gouvernement de considérer que la santé mentale est un aspect important de la santé des Canadiens et d'exempter de la taxe les soins psychologiques en bureau privé, comme beaucoup d'autres types de soins de santé physique qui le sont dans le projet de taxation.

M. Ricardo Lopez (député de Châteauguay): Cela me fait plaisir de vous voir et vous entendre parce que vous êtes le premier groupe qui vient directement du Québec. Je représente un comté du Québec. Mon comté s'appelle Châteauguay. C'est l'un des plus beaux de la province.

Votre présentation et la présentation précédente ont beaucoup de choses en commun. Vous abordez pratiquement tous les mêmes aspects. Cela démontre à quel point vous êtes bien structurés. Je tiens à vous en féliciter. Votre lobbying est bien fait, bien structuré et très logique.

Cela m'amène à une certaine réflexion et peut-être aussi à une question. Les services donnés en institution ne seront pas taxés. Est-ce qu'un grand pourcentage des gens ne pourront plus se procurer les services en institution et seront obligés d'aller dans le réseau privé? Quels changements prévoyez-vous pour l'avenir, toujours dans l'hypothèse que les services donnés dans le réseau privé seront taxés et que les services donnés en institution ne le seront pas?

Quelles sont les raisons principales pour lesquelles les patients ne voudront plus aller en institution?

[*Traduction*]

to the system in general become considerable, because the problem gets worse and leads to all kinds of indirect costs for society.

Second, if this person does not deal with his problem, it may get worse and that person may become dysfunctional, unhappy, etc.

We are afraid that if the definition of health proposed in the technical papers is not changed, many mental health problems will be shuffled aside and people will be taxed for these problems; and this despite the fact that everyone acknowledges, at all levels of government, that these are major health problems and that it is essential to deal with them quickly.

Mon commentaire est le suivant:

We agree with all the other provincial associations of psychologists and with the Canadian Association of Psychologists in our belief that if services provided by psychologists in private practice are taxed, Canadians who have a right to these services will have a hard time obtaining them and that there will be increased pressure on public-sector budgets if people who cannot pay to see a private practitioner decide to get on the public system's waiting list.

We are asking the government to remember that mental health is a major aspect of Canadians' health and to exempt private practice psychological services from this tax, as they have done for many other kinds of physical health services.

Mr. Ricardo Lopez (Châteauguay): I am happy to see and hear you because you are the first group that has come directly from Quebec. I represent a riding in Quebec. The name of my riding is Châteauguay. It is one of the most beautiful ridings in the province.

Your presentation and the presentation that preceeded it had many things in common. You deal with practically all the same aspects. This shows how well structured you are. I would like to congratulate you on this. Your lobbying efforts are well structured and very logical.

This brings to mind something that I would like to ask you a question about. Services provided in institutions will not be taxed. Will a large percentage of people no longer be able to obtain services in institutions and therefore be forced into the private sector? What changes do you foresee for the future, if private-practice services are taxed while services provided in institutions are not?

What are the main reasons why patients will no longer want to be treated in institutions?

[*Text*]

M. Granger: Je vais répondre à cette question en deux volets.

Quels problèmes prévoyons-nous si ces services sont taxés? Nous prévoyons qu'une partie de la population de niveau socio-économique moyen qui vient en bureau privé présentement aura de la difficulté à se payer le service, en particulier si le problème est grave et nécessite une intervention prolongée. Ces gens-là risquent de se réadresser aux institutions publiques qui sont déjà surchargées. Comme je vous le mentionnais tantôt, cela a deux conséquences.

Premièrement, si le problème est grave et mérite d'être traité immédiatement, le réseau public ne pourra pas le faire immédiatement, de sorte que le cas de cette personne-là va s'aggraver et que les coûts sociaux du problème vont augmenter. Il ne faut pas négliger cela. Il y a beaucoup d'études qui démontrent qu'un problème mal traité au départ coûte beaucoup plus cher à la société qu'un problème bien traité au départ.

Deuxièmement, il va y avoir une pression énorme sur les ressources du réseau public qui sont déjà surutilisées. Le réseau public compte sur le secteur privé pour s'occuper d'une partie des problèmes. À notre avis, cela va faire allonger les listes d'attente dans le réseau public, en particulier au Québec. Par conséquent, même les gens à faible revenu, qui sont actuellement obligés de demeurer dans le réseau public parce qu'ils n'ont pas les moyens d'aller dans le privé, recevront de moins bons services parce que les listes d'attente vont être beaucoup plus longues qu'elles ne le sont présentement.

C'est l'impact prévu de la taxation de nos services.

M. Lopez: Vous dites que 53 p. 100 des patients s'adressent au réseau privé. Il n'y en a donc que 47 p. 100 qui vont en institution publique. Quelle est la raison de cela? Est-ce parce qu'ils reçoivent des services qui ne relèvent pas nécessairement de la santé? Il me semble que, dans d'autres domaines de la santé, le pourcentage n'est pas aussi élevé que dans le vôtre.

M. Granger: Je voudrais apporter une correction. On dit dans notre rapport qu'il y a eu une augmentation de 53 p. 100 du nombre de psychologues qui font du travail privé depuis cinq ans.

M. Lopez: Quelle est la raison?

M. Granger: À toutes fins pratiques, il est évident que cette augmentation est attribuable au fait qu'il y a une clientèle pour cela et que beaucoup plus de gens qu'avant—je ne pourrais vous en estimer le nombre—choisissent de ne pas attendre que leur problème s'aggrave à cause d'un problème de liste d'attente et de réaménager leur budget pour aller en réseau privé.

Selon nous, il y a eu une nette augmentation des consultations privées depuis quatre ou cinq ans pour deux raisons.

[*Translation*]

Mr. Granger: My answer to your question will be in two parts.

What are the problems we foresee if these services are taxed? We foresee that some of the middle-class people who are now seeing psychologists in private practice will have a hard time paying for this service, in particular if the problem is a serious one that requires prolonged treatment. These people may have to go back public institutions, institutions that are already congested. As I said earlier, this will have two consequences.

First, if the problem is serious and has to be treated immediately, the public network cannot deal with it immediately and therefore that person's problem will get worse and the social costs incurred by that problem will increase. This fact should not be ignored. Many studies show that a problem that has not been properly treated from the start costs society much more than a problem that has been properly treated from the start.

Second, there will be enormous pressure on public-sector resources, resources that are already over-extended. The public sector relies on the private sector to deal with part of the load. In our opinion, this will make waiting lists longer in the public system, particularly in Quebec. Thus, even people with low incomes, who are now forced to remain in the public system because they cannot afford the private sector, will get service of lesser quality, as the waiting lists will be much longer than they are at the present time.

That is how we see this tax affecting our services.

Mr. Lopez: You said that 53% of patients seek treatment in the private sector. So there are only 47% who seek treatment in public institutions. Why is this? Is it because the services they receive are not necessarily health services? It seems to me that the percentage is not as high in other health care sectors as it is in yours.

Mr. Granger: I would like to correct something you said. In our report we say that over the past five years there has been a 53% increase in the number of psychologists in private practice.

Mr. Lopez: Why is that?

Mr. Granger: It is obvious that this increase is due to the fact that the clients are there and that there are many more people than before—I could not give you the figure—who choose not to wait for their problem to get worse because of waiting list problems and who plan their budgets in order to seek treatment in the private sector.

We feel that there has been a net increase in private-practice consultations over the past four or five years, for two reasons.

[*Texte*]

• 1720

Depuis une dizaine d'années, les problèmes de santé mentale sont mieux reconnus par les gens et sont moins tabous pour la société. Les gens reconnaissent qu'à l'occasion, dans leur vie, ils peuvent avoir besoin d'aide et que c'est un facteur important de leur santé générale. De plus en plus, la profession médicale classique reconnaît que les variables psychologiques ont un impact majeur sur la santé physique des gens et qu'il faut prendre cela en compte quand on traite quelqu'un qui présente un problème de santé. Également, beaucoup de rapports gouvernementaux démontrent que ce sont des problèmes de santé qui deviennent de plus en plus présents dans la société. Le réseau public ne pouvant suffire à la demande, puisque les portes budgétaires se sont fermées dans les années 70, et étant complètement débordé par le nombre de problèmes à traiter, l'État, du moins au Québec, encourage indirectement les gens à penser à aller dans le privé quand ils le peuvent.

Comme le réseau de santé a d'abord été structuré pour la santé physique et que le concept de l'importance de la santé mentale pour la santé en général n'est venu que plus tard, le réseau est beaucoup moins bien organisé pour faire face aux problèmes de santé mentale que pour faire face aux problèmes de santé physique. Comme le gouvernement n'a pas d'argent présentement pour l'organiser, il tente d'encourager les gens à aller vers le réseau privé lorsqu'ils le peuvent. Tout le monde est jusqu'à un certain point satisfait de cela, parce que les gens peuvent avoir des services que le réseau public ne pourrait pas leur proposer.

Pour une catégorie de gens, le simple fait d'augmenter le coût de ce service de 9 p. 100 peut être assez important. Beaucoup de gens qui viennent nous voir ne sont pas fortunés. Ce sont des ouvriers, des gens ordinaires de la classe moyenne inférieure dont le revenu dépasse tout juste le revenu qui leur permettrait d'avoir un crédit pour la taxe sur les produits et services, qui vont devoir faire des choix douloureux s'ils veulent continuer à régler leur problème de santé mentale ou de vie courante.

The Acting Chairman (Mr. Soetens): May I cut in here? As you know, we have a vote coming very shortly, so we have to keep the committee progressing.

In the tradition of the chairman, I should apologize. I introduced your colleague incorrectly. It is Danielle Marchand. Welcome to the committee.

Mr. Gagliano.

M. Gagliano (Saint-Léonard): Vous avez bien présenté votre mémoire ainsi que la problématique de la situation. Est-ce que les problèmes de santé mentale vont augmenter? Si c'est le cas, de quel pourcentage et à quel rythme? Je pense qu'il est important d'établir cela tout de suite.

M. Granger: L'enquête Santé Québec, qui a été faite au cours des années passées, et les travaux de la Commission

[*Traduction*]

About 10 years ago, mental health problems gained wider recognition and became less of a social taboo. People recognized that they might need help with their lives from time to time and that mental health was an important factor in their overall health. More and more, members of the classical medical profession are recognizing that psychological variables have a major impact on physical health and must be taken into account when treating health problems. In addition, many government reports show that mental health problems are on the rise in our society. The public health system has been unable to meet the growing demand as a result of budget restrictions imposed during the 1970s. As it cannot handle the overwhelming number of cases, the state, at least in Quebec, is indirectly encouraging those people who can to turn to the private sector.

Our health care system was designed to meet physical health care needs, whereas the concept of mental health as a vital element of general health came later. As a result, our health care system is not structured to handle mental health problems as well as physical health problems. The government does not currently have the necessary funds to restructure the system and is therefore encouraging people to turn to the private sector whenever they can. This has been satisfactory to a certain extent because people have access to services that the public sector is unable to provide.

Increasing the cost of these services by 9% may have a major impact on certain people. Many of the people who come to see us are not wealthy. They are workers, members of the lower middle class whose income puts them just over the threshold of eligibility for the goods and services tax credit. These people will have some difficult choices to make if they choose to continue receiving treatment for their mental health or personal problems.

Le président suppléant (M. Soetens): Je regrette, mais je dois vous interrompre. Comme vous le savez, il y aura un vote dans peu de temps et il nous faut respecter notre horaire.

En tant que président, je dois vous présenter des excuses car je me suis trompé lorsque j'ai présenté votre collègue. Son nom est Danielle Marchand. Je vous souhaite la bienvenue, madame.

Monsieur Gagliano.

Mr. Gagliano (Saint-Léonard): Thank you for an excellent presentation and for explaining the situation to us. Do you believe the number of mental health problems will increase and, if so, by what percentage and at what rate? I think that this is one of the first things that must be determined.

Mr. Granger: The Quebec health survey that was conducted a few years and the Harnois Commission that

[*Text*]

Harnois, qui a été mise sur pied par le gouvernement du Québec pour proposer une politique de santé mentale, démontrent que dans notre société moderne, où l'urbanisation est de plus en plus poussée, les problèmes de santé mentale courants augmentent.

Il y a eu changement de valeurs au Canada. Il y a eu dislocation de la famille jusqu'à un certain point. Il y a eu des problèmes reliés à l'emploi, des changements de valeurs morales. On vit une époque de changements de systèmes de valeurs, d'adaptation à des technologies nouvelles, de sorte que les gens, en général, vivent dans un environnement plus stressant qu'il y a 20, 30 ou 40 ans. Tout ceci a entraîné une augmentation des problèmes de santé mentale, non pas des problèmes de santé mentale au sens de la schizophrénie ou de maladies mentales graves, mais des problèmes de santé mentale courants: la violence familiale, les problèmes avec les enfants, les problèmes reliés au stress sont en très forte augmentation. Il y a un tas de problèmes de ce genre qui sont en progression. Je pense d'ailleurs qu'il avait été reconnu par le ministre de la Santé nationale et du Bien-être social, M. Jake Epp, dans son rapport sur la santé mentale des Canadiens, qu'il y avait une augmentation des problèmes de ce genre et que, graduellement, ces problèmes devenaient les problèmes de santé les plus importants auxquels devaient faire face les gens.

M. Gagliano: Vous dites dans votre mémoire qu'il y a des listes d'attente d'un an ou un an et demi dans les institutions publiques. D'après vos statistiques, il y a eu une augmentation de 53.5 p. 100 du nombre de psychologues qui exercent leur profession en pratique privée. Donc, il y a une grosse demande. Si le ministre des Finances met en oeuvre son projet, est-ce qu'il y aura diminution de la clientèle? Est-ce que le nombre de vos patients va diminuer?

M. Granger: Je vous avoue que c'est une excellente question. Je ne suis pas sûr que le nombre de patients va diminuer. Il y a présentement une nombreuse clientèle assez riche pour se payer ces services et qui va continuer à se les payer. Ce qui nous inquiète, ce n'est pas tant la diminution de la clientèle dans nos bureaux que la diminution de notre clientèle de la classe moyenne inférieure qui ne pourra pas bénéficier de crédits d'impôt parce qu'elle se trouve juste au-dessus de la limite de revenu mentionnée dans le document technique sur la taxe. Cette taxe va faire augmenter le coût de beaucoup de ces services à un point tel qu'ils ne seront plus disponibles pour cette clientèle dans le privé. Ces gens vont devoir se passer de ces services ou aller grossir les rangs du réseau public. Par conséquent, tout le monde qui bénéficie présentement du réseau public sera pénalisé.

• 1725

Nous ne craignons rien pour nos revenus. Ils sont très bien assurés.

M. Gagliano: Non, non, vous craignez pour votre clientèle. Il y a des patients qui ne pourront plus. . .

[*Translation*]

was set up by the Government of Quebec to develop a mental health policy have shown that in our modern, highly urbanized society, common mental health problems are on the rise.

There has been a change in values in Canada. The nuclear family has lost some of its cohesion. There have been problems related to employment and changes in moral values. This is a time of change in value systems and adjustment to new technologies. As a result, the environment we live in is generally more stressful than it was 20, 30 or 40 years ago. This has led to an increase in mental health problems, not in terms of schizophrenia or other serious mental illnesses, but in terms of common mental health problems such as domestic violence, child-rearing problems and stress-related problems. We are seeing a rapid increase in the number of these types of problems. Moreover, I think that in his report on Canadian mental health, the Minister of National Health and Welfare, Mr. Jake Epp, recognized that there had been an increase in the number of such problems and that these problems were gradually becoming the most important health problems facing people today.

Mr. Gagliano: In your brief, you talk about public institutions with waiting lists of a year or a year and and a half. According to your statistics, the number of psychologists in private practice has increased by 53.5%. Their services are therefore in great demand. If the Minister of Finance implements his proposal, will there be a decrease in the number of clients? Will there be a drop in the number of patients?

Mr. Granger: That is a very good question. I am not sure that the number of patients will drop. There are currently many people who can afford these services and who will continue to receive them. We are worried not so much by a possible drop in the number of patients we see in our offices but in the number of lower middle-class people who will not be eligible for the tax credit because they earn slightly more than the maximum set out in the Technical Paper. The GST will increase the cost of many psychological services and put them out of the reach of our private patients in the lower middle-income group. These patients will either have to do without our services or turn to the already overloaded public health care system. The end result will be that current users of the public health care system will also be penalized.

We are not worried about losing income. Our incomes are assured.

Mr. Gagliano: No, you are afraid for your patients. Some patients will no longer. . .

[*Texte*]

M. Granger: Effectivement, il y a une partie de la clientèle qui ne pourra plus se procurer ces services et qui va devoir exercer de la pression sur le réseau public ou carrément s'en passer, ce qui impliquera des coûts sociaux beaucoup plus forts par la suite.

M. Gagliano: À la page 91 du document technique du ministère, il y a la liste des services exemptés. Je vois, par exemple, les services dentaires, les services d'optométrie, les services chiropractiques, les services ostéopatiques, les services de physiothérapie, les services de chiropodie et les services de podiatrie.

J'ai l'impression que le gouvernement actuel accorde plus d'importance aux pieds qu'à la tête. J'aimerais savoir si vous partagez mon opinion.

M. Granger: Je ne serai peut-être pas aussi humoristique que vous dans mon commentaire. Je pense que le critère dont le ministère s'est servi dans son Livre blanc pèche. Il pèche du fait qu'il a négligé que, dans plusieurs provinces, en particulier au Québec, il y a des services de santé très importants qui ne sont pas directement financés à l'acte, et donc sous un régime d'assurance-santé, mais qui sont financés par l'État de façon assez importante, et dispensés par des gens qui travaillent à salaire, à contrat ou à vacations. C'est le cas de la psychologie.

En se servant d'une liste basée simplement sur le remboursement d'un acte dans deux provinces canadiennes, on a inclus dans la liste des professions qui, dans certaines provinces, ne sont jamais financées par le réseau public, qui sont donc complètement en dehors du réseau de santé public, et certaines professions qui n'existent même pas dans certaines provinces.

Je ne veux pas me prononcer sur la valeur de ces professions-là car cela ne me concerne pas. Cependant, en se servant d'un critère comme celui-là, on a négligé tout l'aspect de la santé mentale. Regardez la liste des professions qu'il y a à la page 91: services dentaires, d'optométrie, chiropractiques, ostéopatiques, de physiothérapie, de chiropodie et de podiatrie. Aucune de ces professions-là ne s'occupe de santé mentale.

En se servant d'un critère comme cela et en omettant de regarder les services financés par le réseau dans toutes les provinces, on a négligé un aspect très important des services qui sont financés en santé. C'est probablement contraire à l'intention qu'avait le gouvernement en disant qu'il exempterait la santé. Je pense que c'est une espèce d'erreur technique quant aux services qui devraient être exemptés.

M. Gagliano: J'ai du mal à comprendre que le gouvernement ne vous reconnaisse pas dans cette forme de taxe de vente fédérale alors qu'il vous reconnaît dans la Loi de l'impôt sur le revenu. Je pense que vous avez bien présenté votre point de vue, et je vous en félicite. On va certainement en tenir compte, du moins de ce côté-ci de la table.

M. Granger: Merci beaucoup.

[*Traduction*]

Mr. Granger: Yes, some of our patients will no longer be able to afford our services and will have to either turn to the public health care system or do without, and that, down the road, means greatly increased social costs.

Mr. Gagliano: On page 88 of the Technical Paper is a list of exempted services which includes, for example, dental services, optometric services, chiropractic services, osteopathic services, physiotherapy services and chiropody and podiatry services.

I get the feeling that this government thinks our feet are more important than our heads. I would like to know if you got that same feeling too.

Mr. Granger: My comments may not be as humorous as yours. I think that the criterion used by the Department of Finance in its white paper is wrong, wrong because it fails to take into account the fact that in several provinces, particularly Quebec, certain very important health services are not directly funded on a fee-for-service basis under a medicare plan. Instead, these services are largely funded by the state and provided by salaried personnel or people working on contract or for honoraria. That is the case with psychological services.

By including only services that are funded by health insurance plans in two Canadian provinces, the list includes professions whose services are not covered by medicare in certain provinces as well as certain professions that do not even exist in some provinces.

I do not want to go into the worth of those professions because that is of no concern to me. However, because of the criterion used, the whole aspect of mental health has been overlooked. Just look at the series of professions listed on page 91: dentistry, optometry, chiropractic medicine, osteopathy, physiotherapy, chiropody and podiatry. Not one of those professions involves mental health.

By using the two-province criterion and not looking at those services covered by medicare in all provinces, one very important aspect of publicly funded health services has been overlooked. This was probably not the governnment's intention when it said health services would be exempt. I think that it was some sort of technical error regarding those services that should be exempt.

Mr. Gagliano: I cannot understand why the government has failed to recognize your group with regard to the federal sales tax when it does so under the Income Tax Act. I think you have done very well in presenting your case and I congratulate you on that. We will certainly take your point of view into account, at least those of us on this side of the table.

Mr. Granger: Thank you very much.

[*Text*]

The Acting Chairman (Mr. Soetens): I want to thank you for your excellent presentation to the committee this afternoon. As with the previous presenters, I think your organization and profession bring some unique discussions that obviously the committee will have to deal with when it gets to be that time. I would like to thank you for being with us.

Mr. Granger: Thank you, Mr. Chairman,

et merci beaucoup aux membres du Comité.

The Acting Chairman (Mr. Soetens): At this point we stand adjourned until Monday, when we reconvene right here at 3.30 p.m., I believe it is.

[*Translation*]

Le président suppléant (M. Soetens): J'aimerais vous remercier de l'excellent exposé que vous avez fait cet après-midi. Comme l'ont fait les témoins avant vous, votre organisme a soulevé des questions sur lesquelles les membres du Comité devront se pencher le moment voulu. Merci d'être venu.

M. Granger: Merci, Monsieur le président.

and many thanks to the members of this committee.

Le président suppléant (M. Soetens): La séance est levée jusqu'à lundi, auquel moment nous reprendrons dans cette même salle à 15h30, si je ne me trompe pas.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Nurses' Association:

Judith Ritchie, President;

Judith Orilton, Executive Director.

From the Canadian Hospital Association:

André Brousseau, Chairman of the Finance Committee;

Jean-Claude Martin, President;

Gordon Cunningham, President, Ontario Hospital Association.

From the Canadian Psychological Association:

Michel Sabourin, President;

Pierre Ritchie, Executive Director.

From the Corporation professionnelle des psychologues du Québec:

Luc Granger, President.

TÉMOINS

De l'Association des infirmières et infirmiers du Canada:

Judith Ritchie, présidente;

Judith Orilton, directrice générale.

De l'Association des hôpitaux du Canada:

André Brousseau, président du Comité des finances;

Jean-Claude Martin, président;

Gordon Conningham, président, Association des hôpitaux de l'Ontario.

De la Société canadienne de psychologie:

Michel Sabourin, président;

Pierre Ritchie, directeur général.

De la Corporation professionnelle des psychologues du Québec:

Luc Granger, président.

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 66

Monday, October 16, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 66

Le lundi 16 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the Goods & Services Tax—Technical Paper (August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la taxe sur les produits et services—Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
NOV 15 1989
Univ. of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989

34336—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman:

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président:

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du comité
Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and
Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, OCTOBER 16, 1989
(73)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 3:31 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Murray Dorin, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: Dennis Mills for Alfonso Gagliano; Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

In attendance: *From the Committee's staff*: Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: *From the Association of Consulting Engineers of Canada*: Nash A. Sidky, President; Pierre A.H. Franche, Executive Director. *From the Canadian Gas Association*: Byron Reaume, Chairman, Taxation GST Sub-Committee. *From the Canadian Advanced Technology Association*: Roy M. Woodbridge, President. *From the Mining Association of Canada*: George Miller, President; Donald Eldon, Director of Economic Affairs.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Service Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Nash Sidky, from the Association of Consulting Engineers of Canada, made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

By unanimous consent, on motion of Douglas Young, it was agreed,

—That, a Sub-committee composed of one (1) member of the Progressive Conservative Party, one (1) from the Liberal Party and one (1) from the New Democratic Party (to be appointed by the Chairman after the usual consultations with the Whips of each party), be constituted for the purpose of hearing witnesses in Yellowknife (Northwest Territories) on Thursday, October 26, 1989, in relation to the Committee's consideration of the Goods and Service Tax;

—That, the Sub-committee be empowered to hear evidence, to send for persons, papers and records, to authorize its Chairman to hold the meeting, to receive and authorize the printing of evidence while a quorum is not present;

—That, the evidence be deemed received by the full Committee;

—That, the Sub-committee be authorized to travel to Yellowknife (Northwest Territories) subject to the approval of the House of Commons.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 16 OCTOBRE 1989
(73)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des Finances se réunit aujourd'hui à 15 h 31, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Murray Dorin, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: Dennis Mills remplace Alfonso Gagliano; Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Aussi présents: *Du personnel du Comité*: Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: *De l'Association des ingénieurs-conseils du Canada*: Nash A. Sidky, président; Pierre A.H. Franche, directeur général. *De l'Association canadienne du gaz*: Byron Reaume, président, Sous-comité Fiscalité-TPS. *De la Canadian Advanced Technology Association*: Roy M. Woodbridge, président. *De l'Association minière du Canada*: George Miller, président; Donald Eldon, directeur des Affaires économiques.

En conformité du paragraphe 108 (2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule nº 26.*)

Nash Sidky de l'Association de ingénieurs-conseils du Canada, fait un exposé et, avec l'autre témoin, répond aux questions.

Par consentement unanime, sur motion de Douglas Young, il est convenu,

—Que soit constitué un Sous-comité composé d'un membre du parti progressiste-conservateur, d'un membre du parti libéral et d'un membre du nouveau parti démocratique (à être désignés par le président après consultation des whips de chaque parti), afin d'entendre des témoignages à Yellowknife (T.N.-O.), le jeudi 26 octobre 1989, dans le cadre de l'étude de la TPS;

—Que le Sous-comité ait le pouvoir d'entendre des témoignages, de convoquer des personnes, de recueillir des documents et des dossiers, d'autoriser son président à tenir des séances, à recevoir des témoignages et en autoriser l'impression en l'absence de quorum;

—Que les témoignages soient considérés aux mêmes titre que ceux reçus par le Comité;

—Que, sous réserve de l'approbation de la Chambre , le Sous-comité soit autorisé à se rendre à Yellowknife.

The witness from the Canadian Gas Association made a statement and answered questions.

The witness from the Canadian Advanced Technology Association made a statement and answered questions.

The witness from the Mining Association of Canada made a statement and answered questions.

At 5:32 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Committee

Le témoin de l'Association canadienne du gaz fait un exposé et répond aux questions.

Le témoin de la Canadian Advanced Technology Association fait un exposé et répond aux questions.

Le témoin de l'Association minière du Canada fait un exposé et répond aux questions.

A 17 h 32, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité
Marie Carrière

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

[*Texte*]

Monday, October 16, 1989

• 1532

The Chairman: Order, please. Our first witness this afternoon, in resuming the consideration under Standing Order 108(2) of the technical paper on the goods and services tax, is the Association of Consulting Engineers of Canada. Nash Sidky is the president. Mr. Sidky, I think you have Pierre Franche with you. If you would proceed to give us a quick résumé of your brief, in say three to five minutes, we can get on to questions.

Mr. Nash A. Sidky (President, Association of Consulting Engineers of Canada): Mr. Chairman, thank you for the opportunity given to ACEC to appear before you following the presentation of our brief.

Following a memorandum of understanding signed in May 1989 between the Department of Industry, Science and Technology and the ACEC, our association is the federally recognized national voice of consulting engineering firms in Canada. We represent some 850 member firms across Canada with a labour force of approximately 25,000 employees. Following the publication of the technical notes by the Department of Finance, the ACEC studied it in a constructive frame of mind and tabled a brief with the clerk of your committee.

The most serious drawback specific to our professional industry is that with respect to the various levels of government in this country. The GST will tilt the level playing field achieved in make or buy situations. The specific recommendations of our association concerning federal and provincial departments will maintain the level playing field without diminishing the revenues from the GST. As explained in the technical notes, we are simply proposing the alternate method that was considered by the government.

• 1535

With respect to the municipal governments, hospitals and universities, our recommendation for a 100% rebate will simplify the administrative burden and compensate these bodies for the financing costs of the ensuing negative cashflows. It will also maintain a level playing field if, as explained by Finance officials, the rebate is substantial, well above 50%. Then the impact on the federal treasury will be minimal.

Among the other recommendations, I wish to highlight the need to treat joint ventures as partnerships. Joint ventures are common in our industry, and yet the

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

[*Traduction*]

Le lundi 16 octobre 1989

Le président: A l'ordre, s'il vous plaît. Aux termes du paragraphe 108.(2) du Règlement, nous reprenons cet après-midi l'étude du document technique sur la taxe sur les produits et services avec, comme premier témoin, l'Association des Ingénieurs-conseils du Canada. Nash Sidky en est le président. Je crois, monsieur Sidky, que vous êtes accompagné par M. Pierre Franche. Vous pourriez peut-être d'abord nous faire un rapide résumé de votre mémoire, en trois à cinq minutes, et nous passerons ensuite aux questions.

M. Nash A. Sidky (président, Association des Ingénieurs-conseils du Canada): Monsieur le président, merci d'avoir invité notre association à comparaître après avoir reçu notre mémoire.

Suite à un protocole d'entente signé en mai 1989 entre le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et l'Association des Ingénieurs-conseils du Canada, nous sommes devenus le porte-parole national des cabinets d'ingénieurs-conseils du Canada. Nous représentons quelque 850 cabinets, soit environ 25,000 personnes. Suite à la publication du document technique par le ministère des Finances, l'Association a examiné la question de façon constructive et présenté un mémoire au greffier de votre comité.

L'inconvénient le plus grave pour notre profession vient des différents ordres de gouvernement que nous avons au pays. La TPS modifiera la décision des acheteurs. Nos recommandations concernant les ordres fédéral et provincial de gouvernement maintiendraient les mêmes chances pour tous, sans diminuer les recettes provenant de l'imposition de la TPS. Nous proposons simplement l'autre méthode qu'avait envisagée le gouvernement.

Quant aux municipalités, aux hôpitaux et aux universités, nous recommandons une ristourne de 100 p. 100 qui serait administrativement plus facile à appliquer et qui compenserait les frais financiers qu'occasionneraient les problèmes de trésorerie de ces différentes organisations. Si la ristourne en question est suffisamment importante, bien supérieure à 50 p. 100, comme l'expliquaient les fonctionnaires des Finances, tout le monde serait ainsi traité à égalité. L'incidence sur le Trésor fédéral ne serait alors que minime.

Parmi les autres recommandations, j'insisterai sur la nécessité de traiter les entreprises en coparticipation comme des sociétés en nom collectif. Nous en avons

[*Text*]

technical notes are silent on the issue. No explanation was available from Finance officials.

Finally, I must highlight a recommendation that would reduce significantly the administrative and cashflow burdens of subsidiary companies 100% owned by parent companies. This would be achieved by zero-rating the transactions between subsidiaries and allowing the filing of a consolidated GST return, again at no cost to the federal treasury.

I thank you for the consideration you will give our recommendations.

Mr. Young (Gloucester): In your brief there are a number of recommendations, the main one from my point of view being to the effect that the ACEC recommends that the rate be at 6% through a federal expenditure reduction program. Have you brought us a list of the reductions you would like to see imposed, programs you would like to see cut or services you would like to see reduced, or how would you intend to achieve that significant a cut?

We are talking now about broadening the base to include groceries, for example. The inclusion of all basic groceries would result in a saving of a little bit in excess of 1%, and it seems to me that if you reduced the rate to 6%, even with the inclusion of groceries, you would still require massive cuts. I am wondering if your association, in arriving at that figure, could provide us with its rationale as to where the cuts should take place?

Mr. Pierre A.H. Franche ((Executive Director, Association of Consulting Engineers of Canada): Mr. Chairman, I think one has to realize that the budget of the government is a very extensive document, the blue book, and associations such as ours have raised the issue of 6%—some have referred to 7%—but we did not go into a list of what is what in that sense. I think that is not the main recommendation from the point of view of our industry. We can only leave with you the notion that if following a 9% general sales tax one had to increase salaries of an industry such as ours, it might make us less competitive with respect to our exports, and we are the most important exporting nation per capita and the fourth in the world in terms of engineering services. At the same time, it would possibly expose us to American engineering firms coming to Canada if we become less competitive under the Free Trade Agreement.

So that is our concern. Now, as for going into all the details with association staff of six people, no, we did not go into that.

Mr. Young: I suspected that might be the case, but I gather the rationale for the 6% is probably based on some of the evidence you have heard relating to Wood Gundy or the Conference Board of Canada and others who are advancing various numbers that you are more

[*Translation*]

beaucoup dans notre secteur mais le document technique ne dit rien à ce sujet. Les fonctionnaires des Finances n'ont pas non plus donné d'explications.

Enfin, je soulignerai une recommandation qui diminuerait sensiblement les problèmes d'administration et de trésorerie des filiales appartenant à part entière à leur société mère. On pourrait en effet détaxer les transactions entre filiales et autoriser le dépôt d'une déclaration unique de TPS, toujours sans qu'il en coûte rien au Trésor fédéral.

Je vous saurais gré de bien vouloir prendre nos recommandations en considération.

M. Young (Gloucester): Votre mémoire contient un certain nombre de recommandations dont la plus importante, à mon avis, est de ramener le taux à 6 p. 100 grâce à un programme de réduction des dépenses fédérales. Nous avez-vous apporté une liste des réductions que vous aimeriez voir imposer, des programmes que vous voudriez voir couper ou des services que vous souhaiteriez que l'on réduise ou comment pensez-vous pouvoir parvenir à une telle diminution de la taxe?

On parle maintenant d'élargir l'assiette pour inclure, par exemple, l'épicerie. Si l'on incluait toute l'épicerie de base, on économiserait un peu plus de 1 p. 100 et il me semble que si l'on ramène la taxe à 6 p. 100, même en incluant l'épicerie, il faudra encore opérer des coupures massives quelque part. J'aimerais savoir si votre association, en parvenant à ce chiffre, serait prête à nous expliquer où opérez ces coupures?

M. Pierre A.H. Franche (directeur général de l'Association des ingénieurs-conseils du Canada): Il faut comprendre que le budget du gouvernement est un document très important, je parle du Livre bleu, et que des associations comme la nôtre ont soulevé la question des 6 p. 100—d'autres ont parlé de 7 p. 100—sans pour autant établir une liste de ce qu'il faudrait faire. Pour notre profession, ce n'est pas là d'ailleurs notre recommandation principale. Nous disons simplement que si l'on adopte une taxe générale de vente de 9 p. 100, il faudra majorer les traitements dans notre secteur, et qu'ainsi nous serons peut-être moins compétitifs à l'exportation alors que nous sommes le plus grand pays d'exportation par habitant et le quatrième pays exportateur du monde pour les services de génie. Cela pourrait peut-être également nous faire craindre que des cabinets d'ingénieurs américains viennent s'installer au Canada dans le cadre du libre-échange en profitant du fait que nous serons devenus moins compétitifs.

C'est donc ce qui nous préoccupe. Quant à examiner tous les détails qui en découleraient, nous n'avons que six personnes qui travaillent pour notre association et cela n'a bien sûr pas été possible.

M. Young: C'est bien ce que je pensais mais je suppose que si vous proposez 6 p. 100, c'est probablement parce que vous avez entendu des gens comme Wood Gundy ou le *Conference Board* du Canada et d'autres proposer ces chiffres qui vous semblent plus acceptables que la taxe de

[*Texte*]

comfortable with than the 9% presently recommended in the technical document.

Mr. Sidky: You are right.

Mr. Young: Obviously the reputation of Canadian consulting firms overseas is extremely well known and it has been a great success, but even domestically, do you believe it is possible to expect that the men and women who work on the projects that engineers and architects and financiers and promoters can put together would restrict their wage demands, which it is stated very clearly in the technical documents is fundamental to the success of the GST, even in the long term? Do you think we can face 2.25% up to 4.5% inflation—and that is the bump we are talking about, above and beyond regular inflation—without the labour force coming back and being very aggressive in their requests that their standard of living, their incomes, their disposable income protection for family be maintained?

• 1540

Mr. Sidky: Are you referring to engineering?

Mr. Young: No, I am thinking more of the people... You have a bit more slack, I would imagine. As a lawyer I would have a little bit more opportunity to absorb the cost of the GST than for example the people who would work in my office. So I think it is more a question of the thousands and thousands of people who work on the projects you people put together. Do you think they will restrict their wage demands?

Mr. Sidky: Well I think I can tell you that in the past few years in our industry the level of increases in salaries has been quite limited. This is mainly to face the competition. I am not talking about any union people or employees, but in general the salaries have been maintained at a very reasonable level without any major increases, just to meet the inflation.

Mr. Young: These are the salaries, I assume, of people in the management cadres in the companies as opposed to the people on the ground. Are the people in Toronto—

Mr. Sidky: No, I am talking about draughtsmen and journeymen engineers and so on. I am not talking about management. I am talking about across the board, the 80,000 employees we are talking about. The salary level has been maintained just to meet inflation for the past few years.

Mr. Young: That is what we are concerned about. Over the past four or five years most statistics indicate that wage settlements, salary settlements—whichever way you wish to describe them—have not quite kept up with inflation, but inflation has been 4.5% to 5.5%, a reasonably well contained inflation. Most projections indicate that over the next two to three years inflation could very well be substantially above that. At least for a year to 18 months we know it will be substantially above that.

[*Traduction*]

9 p. 100 actuellement proposée dans le document technique.

M. Sidky: C'est exact.

M. Young: Il est évident que la réputation des cabinets d'ingénieurs-conseils canadiens à l'étranger est extrêmement bonne et que nous en sommes très fier mais, même au pays, pensez-vous qu'il soit possible de s'attendre que des hommes et des femmes qui travaillent à des projets qu'ingénieurs et architectes, financiers et entrepreneurs mettent sur pied, soient prêts à limiter leurs exigences salariales, ce qui, d'après le document technique, est une condition sine qua non du succès de la TPS, même à long terme. Pensez-vous que nous puissions accuser une majoration du taux d'inflation de 2,5 p. 100 à 4,5 p. 100—et c'est ce dont on parle, en plus de l'inflation normale—sans que la population active se montre très exigeante quant au maintien de son niveau de vie, de son revenu, de son revenu disponible?

M. Sidky: Vous parlez des ingénieurs?

M. Young: Non, de la population en général... Je suppose que pour vous, ce sera peut-être un peu plus souple. À titre d'avocat, j'aurais peut-être un peu plus de facilité à absorber le coût de la TPS que, par exemple, ceux qui travaillent pour moi au cabinet. Je crois que c'est donc plutôt les milliers et les milliers de gens qui travaillent au projet que vous mettez sur pied dont il s'agit ici. Pensez-vous qu'ils limiteront leurs exigences salariales?

M. Sidky: Je puis vous dire que ces dernières années, dans notre secteur, les majorations salariales ont été limitées. Ceci essentiellement pour pouvoir faire face à la concurrence. Je ne parle pas des employés syndiqués mais, de façon générale, les salaires sont restés très raisonnables et les majorations n'ont été que minimes, correspondant simplement à l'inflation.

M. Young: Je suppose qu'il s'agit des traitements des cadres supérieurs et non pas de la base. Les gens de Toronto—

M. Sidky: Non, je parle des dessinateurs, des ouvriers, des ingénieurs, etc. Je ne parle pas des cadres. Il s'agit de façon générale des 80,000 employés dont nous parlons. Les majorations salariales sont depuis plusieurs années limitées au taux d'inflation.

M. Young: C'est ce qui nous inquiète. Ces quatre ou cinq dernières années, la plupart des statistiques indiquent que les négociations salariales n'ont pas tout à fait suivi l'inflation alors que celle-ci à 4,5 p. 100 ou 5,5 p. 100 était assez raisonnable. La plupart des projections semblent indiquer que dans les deux ou trois prochaines années, l'inflation pourrait être beaucoup plus forte. Nous savons au moins que dans les 12 à 18 prochains mois, elle sera sensiblement supérieure à cela.

[*Text*]

I understand that internationally you have to be competitive, but domestically we are talking about the whole bubble, not just your direct employees as draughtsmen, engineers, and so forth. Do you think, based on your experience in the construction industry in this country, that domestically wage expectations can be moderated to the extent that is required in the technical documents?

Mr. Sidky: All I can tell you again is that in the last five to six years the industry—and I am talking again about our industry, I cannot really respond to you for any other than our industry—our industry, in order to meet the competition, had to stay within these levels.

Mr. Young: Okay. You talk about the provincial-federal integration. Would you still agree with the approach some government members have taken that the goods and services tax must go ahead, regardless of whether or not there is provincial participation?

Mr. Franche: I think the opinion of our members through our committee is first that the GST is an improvement on the FST in that sense. It helps us in the export field. But we still have this concern about inflation that you raise.

I would just like to add maybe a little bit on this inflationary aspect. One must realize that the type of inflation that would occur, whatever the figure—and I leave that to the Conference Board, they are more qualified than we are in the details—it is not one that will result in an increase in fees of consulting engineers. It is one where the money will go to the government. The companies themselves will be really boxed in with trying to satisfy the increased salaries and not receiving the money on the fee side, unless one goes into increasing the fees and therefore you become less competitive. I think that is our position.

Mr. Young: Just as a point of clarification on that, what you are saying in effect is that from your point of view, leaving out inflationary factors or anything else, you are going to have to charge 9%. The manufacturers sales tax is not going to be a big boon for you directly. This is a new 9% for you on your services.

Mr. Franche: Well, definitely there is not much of a federal sales tax. There is a little bit that is included. One could say probably 1% or 1.5% is probably the figure. So it might improve that by 1.5% in that sense, which often in the marketplace in the export world is important. But we do not get the additional fees through this bump that goes in there. That is why I think our concern is with 6%.

• 1545

Mr. Young: Do you think, although you have had tremendous success internationally, that with the GST your particular sector of the economy will do even better internationally?

[*Translation*]

Je comprends bien qu'il vous faut faire face à la concurrence internationale mais, au pays, il ne s'agit pas simplement de vos propres employés, des dessinateurs, ingénieurs, etc. D'après votre expérience de l'industrie de la construction au Canada, pensez-vous que les attentes salariales pourront être modérées autant que semblent l'indiquer les documents techniques.

M. Sidky: Tout ce que je puis dire c'est que dans les cinq à six dernières années, notre secteur, et je répète que je ne parle que de notre secteur, que je ne puis vous parler d'autres secteurs—donc, notre secteur, pour faire face à la concurrence, a limité les augmentations à ce niveau.

M. Young: Bien. Vous parlez de l'intégration provinciale-fédérale. Seriez-vous d'accord avec certains députés de la majorité qui préconisent que l'on adopte la taxe sur les produits et services, avec ou sans participation provinciale.

M. Franche: Notre Comité et nos membres estiment que la TPS est en tout cas une amélioration par rapport à la TVF. Cela nous aiderait à l'exportation. Cela n'empêche que le problème d'inflation dont vous parlez nous inquiète.

J'ajouterais peut-être un commentaire à ce sujet. Il faut en effet comprendre que le type d'inflation en question, quels que soient les chiffres—et je laisse au Conference Board qui est plus qualifié que nous en la matière le soin de déterminer les chiffres—ne provoquera pas une majoration des honoraires des ingénieurs-conseils. Cet argent ira au gouvernement. Les sociétés elles-mêmes se trouveront en fait très gênées puisque d'un côté elles essaieront de satisfaire les exigences salariales et d'un autre côté leurs honoraires n'augmenteront pas, à moins qu'elles décident au contraire de les augmenter et ainsi de devenir moins compétitives. Voilà notre position.

M. Young: Encore une petite précision à ce sujet. Vous dites en fait que, de votre point de vue, sans tenir compte de l'inflation ni de quoi que ce soit, il va vous falloir ajouter cette taxe de 9 p. 100. La taxe sur les ventes des fabricants ne va pas vous rapporter grand-chose directement. Il s'agira donc de 9 p. 100 de plus sur vos services.

M. Franche: Certes, il n'y a pas tellement de taxe de vente fédérale. Il y a tout de même un petit pourcentage. Probablement 1 p. 100 à 1,5 p. 100. Cela peut donc améliorer les choses de 1,5 p. 100, en ce sens, ce qui sur les marchés d'exportation est souvent important. Mais nous ne toucherons rien de plus malgré le coût accru de nos services. Et c'est pourquoi je pense que nous tenons à 6 p. 100.

M. Young: Et vous avez très bien réussi sur le plan international. Pensez-vous qu'une fois la TPS en place, votre secteur connaîtra une meilleure performance à l'échelle internationale?

[*Texte*]

Mr. Franche: If we can hold the GST at 6% or 7%, I think we will hold our own very well internationally, and we will prevent the double whammy of American firms coming into Canada because we will remain competitive.

Mr. Young: That 85¢ dollar is not a big problem for you then.

Mr. Franche: I would not say that. It affects the whole thing.

Mr. Young: A lot of these things fit together.

Mr. Franche: They all go together.

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): I would like to start by pursuing a question that my colleague, Mr. Young, was starting on, and that has to do with federal spending. Are you saying that a 6% or 7% level should be achieved totally through reduction of expenses?

Mr. Franche: I would say that to as large an extent as possible one should try to reduce expenses. One should realize that at 6% it will reduce the cost of some of those arrangements with those in our society who earn less money—that the government has a return on the GST for those. That would reduce that element of cost. Obviously there is a relationship between 6% and 9%. It would reduce it by one-third automatically. Beyond that, one should look at what are the expenses where one could reduce the budget.

Mr. Attewell: On a net basis I think you would be asking for another $5 to $7 billion. I wonder if you are familiar with what has been happening in any detail over the last period. Let me just give you a few numbers.

Over the last four years government spending, excluding interest costs, climbed by a total of $14 billion, or an average annual rate of 3.9%. In the previous four years expenses increased $35 billion, at an average annual rate of 13.6%. One particular part of the expenditure program that concerns a lot of people, of course, covers government operations. That is a title given to all the costs of MPs, senators, the over 200,000 to 300,000 civil servants and so on. That has actually come down by $1 billion in 4 years, from $17 billion and something to $16 billion and something.

I happen to think this is a pretty good record, frankly one that a lot of businesses could not achieve. When you start out by saying that we should chop another $5 or $7 billion, I am a bit troubled by that on a couple of counts. It tends to get picked up by the press and this becomes the solution or the answer. The real fact of what has been happening under better control of expenses just does not get out.

[*Traduction*]

M. Franche: Si la TPS est maintenance à 6 p. 100 ou 7 p. 100, je pense que nous nous défendrons très bien sur le plan international et que nous pourrons damer le pion aux boîtes américaines qui font affaire au Canada, car nous demeurerons très compétitif.

M. Young: Le dollar à 85c. ne vous crée pas de difficultés alors?

M. Franche: Je n'irai pas jusqu'à dire cela, cela a une incidence.

M. Young: Tout est relié.

M. Franche: Tout est relié.

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): J'aimerais continuer dans la même veine que mon collègue, M. Young. J'aimerais aborder la question des dépenses fédérales. Préconisez-vous 6 p. 100 ou 7 p. 100 grâce uniquement à une réduction des dépenses?

M. Franche: Je prétends que dans toute la mesure du possible, il faut essayer de réduire les dépenses. Il faut comprendre qu'à 6 p. 100, il deviendra possible de réduire le coût de certaines dispositions prises pour aider les moins fortunés d'entre nous—puisque le gouvernement a prévu un remboursement de la TPS à leur intention. Et c'est donc un coût qui diminuerait. Manifestement, il y a un lien ente 6 p. 100 et 9 p. 100. C'est une réduction automatique d'un tiers des coûts connexes. En outre, il faut examiner la situation pour voir quelles dépenses on peut couper du budget.

M. Attewell: En termes nets, je pense qu'il faudra encore 5 milliards à 7 milliards de dollars. Je me demande si vous avez suivi de près les évènements ces derniers temps. Permettez-moi de vous citer quelques chiffres.

Au cours des quatre dernières années, les dépenses publiques, excluant les frais d'intérêt ont augmenté au total de 14 milliards de dollars, soit un taux annuel moyen de 3,9 p. 100. Les quatre années précédentes, les dépenses avaient augmenté de 35 milliards de dollars, soit un taux annuel moyen de 13,6 p. 100. Un aspect des dépenses publiques qui intéresse un grand nombre de personnes, c'est évidemment les opérations gouvernementales. C'est ainsi que nous qualifions toutes les dépenses associées aux députés, aux sénateurs, aux 200,000 à 300, 000 fonctionnaires, etc. Or, ces dépenses ont en fait diminué de 1 milliard de dollars en quatre ans passant de 17 milliards de dollars et quelques à 16 milliards de dollars et quelques.

J'estime que c'est une excellente performance, une performance que peu d'entreprises pourraient vraiment réaliser. Toutefois, lorsque vous commencez par dire qu'il nous faut éliminer encore 5 à 7 milliards de dollars de dépenses, je vous avoue que cela m'inquiète un peu pour plusieurs raisons. D'abord la presse a tendance à s'y accrocher et cette proposition devient la panacée. On oublie finalement de parler du meilleur contrôle qui s'exerce maintenant sur les dépenses.

[*Text*]

Secondly, if you are going to say this, I really do believe that to be responsible you should have some suggestions. We have a number of tough ones on the table right now such as the VIA rail cut-backs, the overhaul of UIC, the cut-back of military bases, and the cut-back of foreign aid. I wonder if you could be specific. There must be some areas that trouble you, that you think are out of control or out of line.

Mr. Franche: One could not go into all of the details of the blue book, but if the economy were to pick up, which it would have a chance of doing at 6% instead of 9%, again, referring to the Conference Board, one has a larger tax base, and then there is the reduction on the other side.

Beyond that, it all depends on what will happen to interest rates, which have a huge effect on the debt of this country, as you well know. Half a percent or one percent would also have a tremendous positive effect from that point of view. It is a chicken-and-egg situation, as we talk about this.

To go into the specifics, I have said before, no, we did not go into an analysis of the blue book.

• 1550

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): I want to welcome you to the committee this afternoon and ask you about page 3 of your brief, where you talk about self-supply. You make the comment in there that the government talks about the private market and free enterprise, and the technical paper makes some reference to them as well. We know one of the objectives of the government has been to privatize and to contract out and things of that sort. Yet what you are saying here is that the exact opposite would really happen under the GST rules, because in the MUSH sector and the government sector people qualify for only a 50% rebate or so on services if they are contracted out, yet if they are done in-house they can get away without paying the GST.

In some ways this might be a bit of a sleeper in the proposal. I wonder if you could elaborate on what you mean by it. You are saying here:

> Yet, the proposed application of the GST to self-supply situations with respect to municipal or regional, provincial and federal governments purchasing engineering services will lead to results directly opposite to those expressed in the Technical Paper, recognizing that the fee revenue derived from the three levels of government approximates $1.5 billion a year.

I want you to elaborate on what you mean by saying the government is working at cross-purposes. On one side they say privatize, contract out; yet on the other side the GST would work against that particular philosophy.

[*Translation*]

Deuxièmement, si vous voulez faire de telles affirmations, je pense vraiment que pour vous montrer responsables, il vous faut faire quelques suggestions. Il est déjà question de plusieurs solutions difficiles telles que les réductions à VIA Rail, la refonte de l'assurance-chômage, l'élimination des bases militaires et la réduction de notre aide à l'étranger. Pourriez-vous être précis. Il doit y avoir des secteurs qui vous inquiètent, des secteurs où vous pensez que les dépenses sont exagérées.

M. Franche: Sans vouloir entrer dans les détails du Livre bleu, on peut dire que s'il y a une relance économique, ce qui est plus probable avec une TPS à 6 p. 100 qu'à 9 p. 100, et si on s'en tient aux recommandations du *Conference Board*, l'assiette fiscale serait plus large et donc le taux pourrait être inférieur.

Et ensuite, tout dépend des taux d'intérêt, puisqu'ils ont une incidence énorme sur la dette publique, comme vous le savez fort bien. Une différence d'un demi ou de 1 p. 100 aurait également une incidence énorme de ce point de vue. C'est un peu comme la poule et l'oeuf, vraiment.

Pour entrer dans les détails, j'ai déjà dit que nous n'avions pas analysé le Livre bleu en détail.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Je voudrais vous souhaiter la bienvenue devant le Comité cet après-midi et vous poser quelques questions sur la page 3 de votre mémoire, où il est question de fourniture à soi-même. Vous dites que le gouvernement parle de marchés privés et de libre-entreprise, et qu'on y fait également référence dans le document technique. Nous savons que parmi les objectifs du gouvernement figuraient la privatisation, la pige et ainsi de suite. Or, ce que vous dites ici, c'est qu'en vertu des règles de la TPS, c'est le contraire qui se produirait, car dans le secteur des MHE et dans le secteur public, on ne pourrait obtenir qu'environ 50 p. 100 de ristourne sur les services s'ils sont donnés à contrat, alors que s'ils sont faits à l'interne, il n'y aura aucune TPS à payer.

Il s'agit donc, en quelque sorte, d'un élément nouveau dans cette proposition. Est-ce que vous pourriez nous préciser ce que vous entendez par là? Vous dites:

> Pourtant, le projet d'application de la TPS aux situations de fourniture à soi-même au sein des gouvernements régionaux, provinciaux et fédéral qui achètent des services d'ingénierie aura des résultats exactement opposés à ceux qu'on envisage dans le document technique, étant entendu que les recettes sous forme de droits provenant de trois niveaux de gouvernement sont de l'ordre de 1,5 milliards de dollars par an.

Pouvez-vous préciser en quoi le gouvernement va à l'encontre de ses objectifs? D'un côté, on parle de privatisation et de services donnés à contrat alors que de l'autre, la TPS ferait obstacle à cette tendance.

[*Texte*]

Mr. Franche: I think the government in its technical paper raised two options: one was the point-of-sale relief for exemption certificates and the other one was pay the tax at time of purchase and you will get a full rebate later. We as an association over the last 10 years or so have worked very hard with the different governments and the departments to achieve this level playing field where we can say the private sector can do it economically and properly.

The 9%, it is true, will be rebated when you come to federal or provincial departments. But it will go back to the Consolidated Revenue Fund. And when it goes to the Consolidated Revenue Fund, unless there are other indications to the contrary—but as far as we know right now, that is where it is going—the one who is managing his budget will have a tendency to say, I have to pay the 9%. It is perception, it is not reality.

Our recommendation in that way does not cost the government in anything. We say, use the other option you considered, which must not be that silly, because the government raised it in its paper and considered it seriously. From our point of view, we say that is a better option, because the perception otherwise will become reality and there will be a tendency to go back to in-house engineering.

Mr. Nystrom: I wonder if you can give us some real examples of what it means to you. I can visualize, for example, a school and janitorial services, where a school might now be contracting out its janitorial services and a 9% GST would be applied on those services. They can apply for a rebate and get back around half of that in time. If the school, instead of losing half that 9% because they do not get any more than half the rebate back, were to hire their own janitors, they might save money. That is the example I can think of.

Can you give us an example in your industry of how that type of thing would work in the real world? How much would you stand to lose? Do you have any projections? Run us through a scenario of a typical example of where the government's stated principle of contracting out and privatization on the one hand runs at odds with what is going to happen under GST if it is not amended.

Mr. Franche: About 40% of the engineering fees collected by our members are through the various levels of government, right off the bat. That is important. So you can see where our vulnerability is, in that sense. When you come to, for example, municipal governments, yes, we do a lot of water engineering, sidewalks, sewers, pavements. I used to be a city manager many years ago, so I have been involved in that. Then there is a trade-off, and I can tell you 5% or 6%. . . We do not know what the rebate will be, but if that rebate is 50% or 60%, it is 5% or 6% right off the bat in your cost structure; and there will be a tendency toward that.

[*Traduction*]

M. Franche: Je pense que dans son document technique, le gouvernement a envisagé deux possibilités: la première était l'exonération au point de vente pour les certificats d'exemption, l'autre comportait l'acquittement de la taxe au moment de l'achat et l'obtention ultérieure d'une ristourne intégrale. Au cours des 10 dernières années, notre association a fait des pressions sans relâche auprès des différents gouvernements et ministères pour faire valoir que le secteur privé peut assurer ce genre de service de façon économique et satisfaisante.

Il est vrai que les 9 p. 100 feront l'objet d'une ristourne lorsqu'il sera question des ministères fédéraux et provinciaux et les montants seront versés au Trésor. Dans un tel cas, à moins d'indication contraire—mais pour autant que nous le sachions actuellement, c'est ce qui est prévu—celui qui gère son budget aura tendance à considérer qu'il doit payer les 9 p. cent. C'est une impression, qui n'est pas conforme à la réalité.

Notre recommandation à cet égard ne coûtera rien au gouvernement. Nous préconisons l'autre possibilité, qui ne doit pas être dépourvue de mérite, puisque le gouvernement l'a exposée dans son document et l'a envisagée sérieusement. A notre avis, elle est préférable, car l'impression donnée par l'autre possibilité aura des conséquences concrètes, et on aura tendance à recourir de préférence aux services d'ingénierie à l'interne.

M. Nystrom: Pourriez-vous nous donner des exemples concrets de ce que cela signifie pour vous? J'imagine, par exemple, le cas des services d'entretien d'une école; actuellement, une école peut donner ses services d'entretien à contrat, mais ceux-ci seraient assujettis à une TPS de 9 p. 100. L'école pourrait demander une ristourne et récupérer ultérieurement environ la moitié de sa taxe. Plutôt que de perdre la moitié des 9 p. 100, puisque c'est tout ce qu'elle peut récupérer, l'école pourrait décider d'engager son propre personnel d'entretien, de façon à économiser de l'argent. Voilà un exemple qui me vient à l'idée.

Auriez-vous, dans votre secteur d'activités, un exemple de la façon dont les choses se passeraient concrètement? Combien risquez-vous de perdre? Avez-vous fait des prévisions? Pourriez-vous nous présenter un scénario dans lequel le principe de privatisation prôné par le gouvernement va aller à l'encontre de l'application de la TPS si elle n'est pas modifiée?

M. Franche: Environ 40 p. 100 des honoraires d'ingénieurs recueillis par nos membres proviennent des différents niveaux de gouvernement. C'est donc important. En un sens, on voit immédiatement en quoi nous sommes vulnérables. Par exemple, nous travaillons beaucoup pour les autorités municipales pour effectuer des travaux d'adduction d'eaux, réaliser des trottoirs et des égoûts, et pour l'entretien des revêtements routiers. Il y a plusieurs années, j'ai été gestionnaire municipal et je connais bien ces questions. Ensuite, il y a une compensation, et je suppose que 5 ou 6 p. 100. . . nous ne savons pas exactement de combien sera la ristourne, mais

[*Text*]

By the way, outside of our brief I did notice that also the Federation of Canadian Municipalities was concerned with that issue, and we seem in certain ways to be close to one another. But that is their opinion; we have ours.

So 40% of our fees come from the three levels of government. It is important to us.

Mr. Nystrom: I wonder if we can nail it down a bit more. It seems odd that a government that is concerned about privatization and contracting out being important principles would go in this direction. I wonder if you can give us a bit more precision in terms of how much you are likely to lose. So 40% of your fees come from the three levels of government. I want to know how much you think you will lose.

The Chairman: [*Inaudible—Editor*].

Mr. Nystrom: They are concerned about it, Mr. Chairman, and I would like to ask them why they think that—

The Chairman: Well, it is a problem.

Mr. Nystrom: —and how much they would lose.

Can you be a bit more precise? I know now that 40% of your fees are from the public sector. How much are you likely to lose? You must have some economic models you can use. You have a great deal of expertise, and your former job would give you even more expertise. I wonder if we could educate the chairman a bit today.

Mr. Franche: In a small association such as ours, unfortunately we do not operate with economic models. That is the truth of the type of organization we operate, but there is that well-known situation of every one of our member firms—that was the one thing that stood out—being extremely concerned. One chap said to me that it is adding fuel to the wrong side of the equation. That is the difficulty.

After those 10 or 15 years when we have established this level playing field and there is a good relationship between the three levels of government and our association, that will have a tendency to go the other way.

Mr. Nystrom: So if governments or the MUSH sector also were able to get the 100% write-off, which is what you are suggesting here, then there would be a level playing field?

Mr. Franche: We think there would be a level playing field, and with respect to federal and provincial

[*Translation*]

si elle est de 50 ou 60 p. 100, il va donc y avoir automatiquement une augmentation de 5 ou 6 p. 100 dans notre structure de coûts; telle sera donc la tendance.

• 1555

Soit dit en passant, j'ai remarqué que notre position à ce sujet se rapprochait à plusieurs égards de celle de la Fédération canadienne des maires et des municipalités. Quoi qu'il en soit, la Fédération a sa position et nous avons la nôtre.

Nous tirons donc 40 p. 100 de nos revenus des contrats que nous obtenons des trois paliers de gouvernement. Il s'agit donc d'une question importante pour nous.

M. Nystrom: Pouvez-vous mettre le doigt sur le problème? Comment peut-on expliquer qu'un gouvernement si favorable à la privatisation et à l'affermage procède de la sorte? Compte tenu du fait que 40 p. 100 de vos revenus proviennent des travaux que vous exécutez pour les trois paliers de gouvernement, pourriez-vous nous préciser combien cette méthode vous fera perdre?

Le président: [*Inaudible—La rédaction*].

M. Nystrom: La question les préoccupe, monsieur le président, et j'aimerais savoir ce qui les amène à penser qu'ils perdront de l'argent, et si c'est le cas. . .

Le président: Le problème existe bien.

M. Nystrom: . . . combien cela représente-t-il?

Pouvez-vous être un plus précis? Vous nous avez dit que vous tiriez 40 p. 100 de vos revenus de contrats provenant du secteur public. Combien risquez-vous de perdre? Vous devez bien avoir fait des calculs. Vous avez beaucoup d'expérience dans ce domaine, et ces questions vous sont sûrement familières compte tenu des fonctions que vous exerciez auparavant. Pourriez-vous renseigner un peu le président aujourd'hui?

M. Franche: Une petite association comme la nôtre n'est pas en mesure d'effectuer des analyses économiques bien poussées. Il n'en demeure pas moins que tous nos membres sont très préoccupés par cette question. L'un d'entre eux m'a même dit qu'on fait maintenant pencher la balance du mauvais côté. Voilà la difficulté.

Nous avons obtenu depuis 10 ou 15 ans qu'on nous traite sur un pied d'égalité, et une bonne relation s'est établie entre les trois paliers de gouvernement et notre association. Malheureusement, nous nous attendons maintenant à ce que la situation change.

M. Nystrom: Pour que les conditions soient égales, vous recommandez donc que les gouvernements et le secteur MUEH, c'est-à-dire les municipalités, les universités, les écoles et les hôpitaux, soient totalement exonérés de la taxe, n'est-ce pas?

M. Franche: Nous estimons que les conditions seraient ainsi égales, et, en ce qui touche les ministères fédéraux et

[*Texte*]

departments the write-off would occur anyway. It costs nothing from that point of view with respect to the two levels of government.

I would not want to leave the impression that we think the government was doing this intentionally. We just picked it up and said look, this is what we realize from an industry point of view. Maybe those who worked on the document were not aware of the impact. I think that is part of it.

The Chairman: I can assure you they are very aware of the impact. It is the number one problem of how you handle the MUSH sector and make sure that it can deal with outside contractors and not wind up having to hire everybody in-house. It is a question of whether the rebate concept of a percentage of total expenditures is a satisfactory answer to this without something else.

Of course you have raised the other issue, which I personally raised with the Association of Municipalities of Ontario, and that is the suggestion that possibly they could rebate directly to the province. Obviously you can imagine that this would cause immense problems with every municipality and school board and so on. So we are going to have to deal with that issue in our recommendations. In the draft statute, on page 82, there is a nice little section that says "Rebates for selected public bodies, provision to be included". So there you are.

Mr. Nystrom: When will that be?

The Chairman: That is the draft statute and it does not deal with it any more than the technical paper does, but it is clearly a number one problem that has to be worked out in detail.

If the rebate situation was in the 80% or 90% percentile, it would not make much difference though, would it?

Mr. Franche: There would still be a cashflow problem. That is why we say keep it simple and just establish it at 100%. Therefore, when one goes forward to the municipalities, you are getting it all back. There is no debate about whether it is 50%, 75%, 80%, or whatever.

The Chairman: Then you would rather go on an exemption certificate for them on that particular type of issue?

Mr. Franche: Yes, except we are keeping the principle of the rebate, because it is a municipal government. That is why—it is different. They will have a cashflow problem. It still has to be paid, but it will be reimbursed later. There will be a cashflow problem.

The Chairman: Thank you very much for your help.

Mr. Franche: We thank you, Mr. Chairman.

[*Traduction*]

provinciaux, l'exonération sera tout de même accordée, et la méthode que nous préconisons n'entraînera pas d'augmentation de coût.

Je ne voudrais pas donner l'impression que nous croyions que le gouvernement cherche volontairement à nous nuire. Nous ne faisons que souligner les conséquences inévitables de la méthode qu'à retenue le gouvernement. Je pense que les rédacteurs du document technique n'ont pas dû y songer.

Le président: Je peux vous assurer qu'ils y ont songé. Le problème principal qui se pose à l'égard du secteur MUEH, c'est de voir à ce que tous les travaux ne soient pas confiés au personnel interne au détriment des entrepreneurs privés. Il faut établir si le remboursement d'un pourcentage des dépenses totales constitue à lui seul une méthode satisfaisante.

Vous avez soulevé la possibilité d'accorder des remboursements directement aux provinces, ce dont j'ai déjà discuté avec l'Association des Municipalités de l'Ontario. Vous pouvez bien imaginer les problèmes énormes que cela causerait notamment aux municipalités et aux conseils scolaires. Il nous faudra donc traiter de cette question dans nos recommandations. À la page 75 de l'avant-projet de loi, on peut lire ceci: «Remboursements pour des organismes déterminés du secteur privé. Disposition à venir». Voilà qui nous renseigne bien.

M. Nystrom: Quand ces dispositions seront-elles connues?

Le président: Ces mots figurent dans l'avant-projet de loi, et ils ne nous renseignent pas plus que le document technique sur cette question. Il s'agit clairement d'un point capital qu'il faudra éclaircir.

Si le remboursement représentait 80 p. 100, 90 p. 100 de la taxe versée, cela ne changerait pas grand-chose, n'est-ce pas?

M. Franche: Des difficultés de trésorerie se poseraient toujours. Voilà pourquoi nous recommandons d'accorder un remboursement de 100 p. 100, ce qui serait le plus simple; les municipalités recevraient un remboursement intégral. Nous n'avons pas à nous demander si ce remboursement sera 50, 75 ou 80 p. 100.

Le président: Vous préfériez donc qu'on leur délivre un certificat d'exonération?

M. Franche: Oui, mais nous nous opposons pas à un remboursement, puisqu'il s'agit d'un gouvernement municipal. Voilà pourquoi le problème se pose. Les municipalités connaîtront des difficultés de trésorerie. Il leur faudra toujours payer la taxe, dont ils obtiendront le remboursement plus tard.

Le président: Je vous remercie beaucoup.

M. Franche: C'est nous qui vous remercions, monsieur le président.

[*Text*]

• 1600

The Chairman: It was first-class.

Before we go on to our next witness, I have a proposed order, and I would like a seconder for this motion: that a subcommittee composed of one member of the Progressive Conservative Party, one member of the Liberal Party, and one member of the New Democratic Party, to be appointed by the chairman after usual consultations with the Whips of each party, be constituted for the purpose of hearing witnesses in Yellowknife, Northwest Territories, on Thursday, October 26, 1989, in relation to the committee's consideration of the goods and services tax; that the subcommittee be empowered to hear evidence, to send for persons, papers and records, to authorize its chairman to hold the meeting to receive and authorize the printing of evidence while a quorum is not present; that the evidence be deemed received by the full committee; and that the subcommittee be authorized to travel to Yellowknife, Northwest Territories, subject to the approval of the House of Commons.

Mr. Young: So moved.

An hon. member: Seconded.

The Chairman: All in favour?

Mr. Attewell: You bet. Do you want a recorded vote on that?

The Chairman: No, I just want volunteers.

Motion agreed to

The Chairman: Now I have another issue, raised by Mr. Nystrom, and it is in connection with Dr. Conossen. He is apparently engaged to be before our committee on October 25 here, and we should be able to have Mr. Pat Brackhope here probably on the same date. The staff will be working on getting that organized.

Our next witness is the Canadian Gas Association, represented by Byron Reaume.

Mr. Byron Reaume (Chairman, Taxation GST Subcommittee, Canadian Gas Association): I am here representing the Canadian Gas Association, a national trade organization having over 500 members drawn from the gas resource companies, distribution and transmission companies, and the manufacture of gas appliances. Our principal mission is to promote the development and growth of the natural gas industry in Canada in the best interests of the public.

We represent about 3.7 million customers in Canada, which incorporate 3.5 million residential customers in six different provinces. We have three different classifications of customers: residential, commercial, and industrial. In our brief we presented a concern not for the commercial and industrial customers, due to the nature of the GST with the input credit offset mechanism, but more for our residential customers in that all forms of residential energy are now going to be subject to 9% GST, or whatever the final rate may be.

[*Translation*]

Le président: C'était un excellent exposé.

Avant que nous passions à notre prochain témoin, quelqu'un voudrait-il appuyer la motion suivante: qu'un sous-comité, composé d'un membre du Parti progressiste conservateur, d'un membre du Parti libéral et d'un membre du Nouveau Parti démocratique qui seront choisis par le président après qu'il en aura discuté comme à l'habitude avec les whips de chaque parti, soit créé pour entendre des témoins à Yellownife (Territoires du Nord-Ouest) le jeudi 26 octobre 1989, dans le cadre de l'étude par le Comité de la taxe sur les produits et services; que ce sous-comité soit autorisé à entendre des témoignages, à convoquer des témoins, à exiger le dépôt de documents et de dossiers, à autoriser son président à tenir des séances, à recevoir des témoignages et en autoriser l'impression en l'absence d'un quorum; que ces témoignages soient réputés avoir été reçus par tout le Comité; et que le sous-comité soit autorisé à se rendre à Yellownife (Territoires du Nord-Ouest) sous réserve de l'approbation de la Chambre des communes.

M. Young: Je propose la motion.

Une voix: Je l'appuie.

Le président: Plaît-il au Comité d'adopter la motion?

M. Attewell: Absolument. Voulez-vous procéder à un vote par appel nominal?

Le président: Non, des volontaires suffiront.

La motion est adoptée.

Le président: M. Nystrom me demande de vous informer que nous devons entendre M. Conossen le 25 octobre et que nous recevrons probablement à la même date M. Pat Brackhope. Notre personnel essaiera d'arranger cela.

Nous accueillons maintenant M. Byron Réaume, de l'Association canadienne du gaz.

M. Byron Réaume (président, Sous-comité sur la TPS, Association canadienne du gaz): Je représente l'Association canadienne du gaz, un organisme commercial national comptant 500 membres parmi les sociétés d'extraction, de distribution et de transmission du gaz et les fabricants d'appareils ménagers à gaz. Notre mandat est essentiellement de favoriser la croissance de l'industrie du gaz naturel au Canada, et ce dans l'intérêt du public.

Nous représentons près de 3,7 millions de clients au Canada dont 3,5 millions de clients domiciliaires répartis dans six provinces. Notre clientèle se répartit en trois catégories: domiciliaire, commerciale et industrielle. Nous avons insisté dans notre mémoire sur l'incidence de la TPS sur nos clients domiciliaires qui devront maintenant payer une taxe pour l'instant fixée à 9 p. 100 sur leurs achats de gaz. Nos clients commerciaux et industriels auront bien sûr droit à un crédit de taxe sur intrants.

[*Texte*]

So the impact is to our residential customers. They are going to be seeing an increase in their natural gas bills, their hydro bills, whatever.

Looking at the technical paper as it is presented, on one of the pages there was a proposal or some calculations done by Finance indicating a $750 GST benefit to a family of two having a household net income of $20,000.

The Chairman: At $24,800, actually, they still have it.

Mr. Reaume: Using the $20,000 round net income number, that translates into a $750 GST rebate, which would be prepaid—we recognize that. But we have done some calculations, and looking at a typical residential heating bill and electrical bill—I have consulted with hydro in our area—we are looking at about 20% of that GST rebate being eaten up strictly by the 9% GST on that heating bill alone. So we are looking at a sizeable increase in consumer costs to our residential customers and a sizeable chunk of that GST rebate being eaten up by the taxation of residential energy.

Looking historically at the taxation of energy, on both a federal and a provincial basis natural gas and electricity have been tax-free. We have to ask ourselves why the Minister of Finance deemed it advisable to proceed and tax residential energy. We feel he is bordering on new grounds, which is really something that is contrary to the U.S. proposal. When the U.S. looked at introducing a federal sales tax back in 1984, they decided not to tax any forms of residential energy. But the Hon. Mr. Wilson decided to proceed.

• 1605

Mr. Chairman, we would make the respectful submission that due to the northern extremities of Canada versus the United States, not just natural gas but any form of residential heating is like groceries—it is essential to our Canadian life—and therefore we made the proposal that natural gas be zero-rated rather than being fully taxable.

We also looked at the taxation of our industry as a whole, and we found that Ottawa derives revenue in the form of royalties from the natural gas producers, and is this now going to be an element of deriving additional income from the same industry when the gas gets further down the pipeline. We have real concerns in that area.

I guess our final concern would be that if the feds decide to tax residential energy, the obvious question is how long before the provinces get on board and cause a greater concern to our residential users. So it is more from a residential energy perspective that we made our brief to you, sir, that natural gas be zero-rated.

The Chairman: Your submission is in terms of electricity too. And of course natural gas is sometimes used in air conditioning.

[*Traduction*]

Ce sont donc nos clients domiciliaires qui seront touchés par la TPS. Ce sont eux qui verront augmenter leurs factures de gaz naturel ou d'électricité.

Le document technique publié par le ministère des Finances prévoit qu'une famille composée de deux personnes dont le revenu net est de 20,000$ disposera de 750$ de plus grâce à la TPS.

Le président: Même une famille dont le revenu est de 24,800$ bénéficie de cet avantage.

M. Réaume: Prenons le chiffre rond de 20,000$ qui donne droit à un remboursement pour TPS de 750$ qui, nous l'admettons, serait versé à l'avance. D'après nos calculs, et nous avons consulté à ce sujet la Société d'électricité de notre région, il faudra que les personnes qui en bénéficieront consacrent en moyenne près de 20 p. 100 de leur remboursement au paiement de factures de chauffage plus élevées en raison de cette taxe de 9 p. 100. On voit donc que les dépenses de chauffage des consommateurs augmenteront considérablement, et qu'une bonne part du remboursement pour TPS servira à compenser cette augmentation de coût.

Jusqu'ici, la fourniture de gaz naturel et d'électricité n'a pas été taxée par les gouvernements fédéral et provinciaux. Il faut nous demander pourquoi le ministre des Finances a jugé bon de taxer l'énergie domiciliaire. Il a décidé d'innover et de ne pas tenir compte du modèle américain. Aux États-Unis, lorsqu'il a été question d'appliquer une taxe fédérale de vente en 1984, on n'a décidé de ne pas taxer l'énergie domiciliaire. L'honorable M. Wilson a cependant décidé d'agir autrement.

Monsieur le président, compte tenu du fait que notre climat est beaucoup plus rigoureux que celui des États-Unis, nous estimons qu'il faudrait considérer le chauffage domiciliaire comme un produit essentiel tout comme la nourriture. Nous proposons donc de détaxer le gaz naturel.

Nous avons également étudié les taxes auquel est assujetti l'ensemble de notre secteur, et nous avons constaté qu'Ottawa perçoit des redevances des producteurs de gaz naturel. Grâce à la nouvelle taxe, le gouvernement fédéral augmentera donc les recettes qu'il tire de notre secteur en taxant les ventes de gaz au détail. Cela nous préoccupe grandement.

Enfin, on peut se demander, maintenant que le gouvernement fédéral a décidé de taxer l'énergie domiciliaire, combien de temps il faudra aux provinces pour décider d'en faire autant. C'est donc dans l'intérêt de notre clientèle domiciliaire que nous proposons, dans notre mémoire, de détaxer le gaz naturel.

Le président: Votre mémoire s'applique aussi à l'électricité. Certains climatiseurs fonctionnent bien sûr au gaz naturel.

[*Text*]

Mr. Reaume: Yes. We are arguing all forms of residential energy, because it would be very difficult to differentiate that.

The Chairman: And for barbecues outside—

Mr. Reaume: Very nominal use.

The Chairman: —and used now for propelling motor vehicles on the road, so far without road tax.

Mr. Reaume: We have about another four years on that window.

The Chairman: The question really is if you are going to tax one form of energy, why would you not tax it all? I leave you with that as we go to Mrs. Marleau.

Mrs. Marleau (Sudbury): I want to say, Mr. Reaume, that it is nice for a change to have someone here who is speaking for the average Canadian; and I think the average Canadian is going to be very unhappy with the increases being proposed.

Do you have any kinds of studies at all as to the kinds of demand differences between southern Ontario, northern Ontario, the Territories in terms of how much it would cost an average person to heat their homes, because there are wide varieties in temperature? The daylight hours are much shorter in the north during the wintertime. Not only will this affect everyone, it will affect those who live in the further northern areas far more than those who live in the southern areas.

Mr. Reaume: That information would be available from our individual member companies. What I did was look at our distribution area. I work for Union Gas which is in southwestern Ontario, from Hamilton right down through Windsor. Our average billing would not be that much different from Consumers Gas, which represents the Metropolitan Toronto area. ICG would represent northern Ontario. We can get that information for you from Canadian Utilities for Alberta for the northern extremities, from Gaz Métropolitain for Quebec. But what we have done on a company basis is look at our company average basis.

Mrs. Marleau: What is your company average basis?

Mr. Reaume: For natural gas?

Mrs. Marleau: Yes.

Mr. Reaume: It would range between $700 and $750 just for the natural gas component to heat your home.

Mrs. Marleau: That is heat and hot water, because—

Mr. Reaume: That is heat and hot water, yes. And then on top of that you are looking at another $600 per year

[*Translation*]

M. Reaume: Oui. Nous proposons de détaxer toutes les formes de l'énergie domiciliaire pour simplifier les choses.

Le président: Les barbecues extérieurs utilisent aussi le gaz naturel. . .

M. Reaume: Cela ne représente pas une consommation très importante.

Le président: Des véhicules motorisés utilisent maintenant du gaz naturel comme carburant, ce qui n'est pas taxé.

M. Reaume: Nous pouvons compter sur un sursis d'environ quatre ans à ce sujet.

Le président: Ce qu'il faut se demander, c'est si l'on taxe une forme d'énergie, pourquoi ne les taxerait-on pas toutes? Réfléchissez là-dessus pendant que je donne la parole à M^{me} Marleau.

Mme Marleau (Sudbury): M. Reaume, je tiens à vous dire combien je suis heureuse d'entendre quelqu'un qui défend pour une fois les intérêts de l'homme de la rue à qui, j'en suis convaincu, ces augmentations ne plairont pas beaucoup.

Avez-vous cherché à établir combien il en coûte en moyenne aux gens du sud de l'Ontario, du nord de l'Ontario et des territoires pour chauffer leur maison compte tenu du fait que la température de ces régions varie beaucoup. Les journées sont beaucoup plus courtes dans le Nord durant l'hiver. Si tous les Canadiens seront touchés par une augmentation du prix de l'énergie domiciliaire, les habitants des régions du Nord le seront plus que les autres.

M. Reaume: Nos membres pourraient nous fournir ces renseignements. J'ai établi des comparaisons pour la région désservie par la société *Union Gas* du sud-ouest de l'Ontario pour laquelle je travaille. Cette région va d'Hamilton jusqu'à Windsor. Les factures moyennes de nos clients sont sans doute à peu près les mêmes que celles des clients de *Consumer Gas* qui dessert la région du grand Toronto. La société *ICG* dessert le nord de l'Ontario. La société *Canadian Utilities* peut nous fournir ces renseignements pour les régions du nord de l'Alberta, et *Gaz Métropolitain*, pour le Québec. Ce que nous avons fait, c'est établir une moyenne par société de distribution.

Mme Marleau: Et quelle est la moyenne pour votre société?

M. Reaume: Pour le gaz naturel?

Mme Marleau: Oui.

M. Reaume: Il en coûte en moyenne entre $700 et 750$ à nos clients pour chauffer leur maison au moyen du gaz naturel.

Mme Marleau: C'est ce qu'il en coûte pour chauffer sa maison et chauffer son eau.

M. Reaume: Oui. À cela s'ajoute 600$ par année pour l'électricité, et environ 200$ pour la climatisation. Cela

[*Texte*]

just for the hydro for your home and roughly $200 for your air conditioning. That is how we came up with our $1,600 figure; and 9% of that is roughly $150, which represents 20% of the $750.

Mrs. Marleau: And you also mentioned something about the rebate for those with a lower income, but you are aware of course that that particular rebate is not fully indexed—

Mr. Reaume: Oh, yes.

Mrs. Marleau: —so it will not take much time before—

Mr. Reaume: To grind that right down.

• 1610

Mrs. Marleau: That is right. You have another problem, too, with your equal billing system. Have you talked to the finance people at all about how they would get you to charge the tax on that? Or would you just automatically take an estimate and charge 9% and then equal bill it?

Mr. Reaume: For example, let us say that we have equal billing each month. If your gas bill is $1,200 for the year, we will bill you $100 a month. We charge 9% GST on that, so you pay $9 a month.

You can bill it on that basis, but at any one point in time you will either be pre-paying the GST or you will be in a shortfall on the GST. Obviously you are not going to be using $100 worth of gas in September, so if we start that cycle in September you are going to be pre-paying your GST. In January you may use $200 worth of gas, so you are now going to recoup part of that pre-payment and then fall into a deficiency. That is one choice we have in billing. The other choice is to ignore the equal billing cycle and say your usage is *x* number of cubic feet of gas and that translates into *x* number of dollars. The GST is charged on whatever the rate is on that number of cubic metres delivered to the customer.

So you could have a $100 bill with a $20 GST added on to it, which is going to have an appearance to the customer of a 20% GST. Now, the customer is not going to be aware of that, so obviously we are going to bear the brunt of that customer's dissatisfaction.

Mrs. Marleau: Do you have any plans to enlighten your customers as to the effect of the GST on their bill?

Mr. Reaume: We are proposing right now to go GST extra. We have already talked to our systems people about that. We will enlighten our customers through bill inserts and through notification memos right on our bills. They will be informed regarding the GST component and what it means.

Mrs. Marleau: Are you also prepared, along with your customers, to fight the advent of the goods and service tax on the household energy bill?

[*Traduction*]

donne un total de 1,600$. Neuf p. 100 de cette somme représente environ 150$, soit 20 p. 100 de 750$.

Mme Marleau: Vous avez fait allusion au remboursement qui sera accordé aux personnes à faible revenu, mais n'oubliez-pas que ce remboursement n'est pas pleinement indexé. . .

M. Reaume: Nous ne l'oublions pas.

Mme Marleau: Alors dans bien peu de temps. . .

M. Reaume: Ce remboursement ne vaudra plus rien.

Mme Marleau: C'est vrai. Il y a aussi le problème de la facturation par mensualités égales. Vous êtes-vous informé auprès des fonctionnaires des finances pour savoir comment vous allez imposer la taxe dans ce cas? Allez-vous donner une estimation, y ajouter 9 p. 100, et ensuite répartir cette somme en mensualités égales?

M. Reaume: Prenons l'exemple de quelqu'un qui a opté pour la facturation par mensualités égales. Si sa facture de gaz s'élève à 1,200$ par année, il paiera 100$ par mois. Nous imposerons 9 p. 100 de TPS sur cette somme, ce qui représente 9$ par mois.

Nous pouvons procéder de la sorte, mais dans certains cas soit nous paierons à l'avance la TPS, soit nous la paierons en retard. Il est bien évident qu'on ne consomme pas 100$ de gaz en septembre, de sorte que ce mois-là, on paiera la TPS en avance. En janvier, par contre, si l'on consomme 200$ de gaz, on paiera moins de TPS qu'on ne le devrait. Donc, il s'agit d'une façon de procéder. L'autre façon, c'est de ne pas tenir compte de la facturation par paiements égaux et d'établir la TPS payable sur un certain nombre de pieds cubes de gaz. Cette somme sera alors facturée au client.

Si l'on a recours à la facturation par mensualités égales, on voit donc qu'une taxe de 20$ pourrait être perçue sur une mensualité de 100$. Le client aura l'impression que la TPS est de 20 p. 100. Or, comme c'est au montant total que le client prêtera attention, il dirigera son mécontentement vers les sociétés de distribution du gaz.

Mme Marleau: Comptez-vous renseigner vos clients sur l'incidence de la TPS sur leurs factures?

M. Reaume: Nous comptons le faire. Nous en avons déjà discuté avec nos informaticiens. Nous renseignerons nos clients au moyen d'encarts qui accompagneront leurs factures, et en indiquant clairement sur celles-ci le montant de la TPS. Ils sauront exactement à quoi s'en tenir.

Mme Marleau: Allez-vous aussi vous opposer comme vos clients à ce que l'énergie domiciliaire soit assujettie à la TPS?

[*Text*]

Mr. Reaume: We can bring it to their attention, that it is going to be their ticket. It is a consumption tax. As to organizing them to fight the GST, that is not our mandate.

Mrs. Marleau: How much of a saving would you have from the manufacturers sales tax at this point on equipment and so on? It will be gone if all manufacturers take off their 13.5%. Would that have any impact at all or do you have any tax on your products now?

Mr. Reaume: There is no federal sales tax or provincial sales tax on gas. We do pay FST and provincial sales tax on O and M type expenses and on our capital equipment.

As to the component of that, some suppliers bill us FST extra, some may bill us FST inclusive. So trying to speculate what the FST component is like trying to find a needle in a haystack. I am sure we are going to have to come up with some reasonable estimate because all companies that are distributors of natural gas are monitored by either a provincial energy board or a national energy board. That is going to be a question they are going to ask in determining future rate design for billing purposes.

Mrs. Marleau: I wish you a lot of luck in trying to convince this government that we should not be taxing energy to households. It is quite a fight.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): Now, I know what the case in Alberta is. Is it also a regulated utility in Ontario?

Mr. Reaume: Yes.

Mr. Richardson: So all price increases have to be approved by the energy board?

Mr. Reaume: Union Gas is regulated by the Ontario Energy Board.

Mr. Richardson: This would be just one more input into that. Are you not really charging what market demands anyway, as opposed to what your costs are?

Mr. Reaume: Our rate design is based on our O and M costs and the capital programs that we have in place. We are allowed to earn a certain return on our equity which is utility-related.

Mr. Richardson: As an Alberta member I am always pushing my neighbours here in Ottawa to get on to gas because it is so much cheaper. I was a bit surprised with your numbers. Are you suggesting that the average home costs about $1,700 to heat with gas?

Mr. Reaume: No, that was all-inclusive—natural gas and hydro. It was roughly $700 to $750 for natural gas and another $600 for hydro, plus $200 for air conditioning.

Mr. Richardson: Oh, I see.

[*Translation*]

M. Reaume: Nous indiquerons à nos clients que c'est eux qui paient la TPS. Il s'agit d'une taxe à la consommation. Ce n'est pas à nous de mobiliser nos clients contre la TPS.

Mme Marleau: Quelle économie l'abolition de la taxe sur les ventes des fabricants vous permettra-t-elle de réaliser sur vos achats de matériel? Cette taxe de 13,5 p. 100 disparaîtra. Est-ce que cela aura une incidence, ou est-ce que vos achats sont déjà exonérés?

M. Reaume: Le gaz naturel n'est pas assujetti à une taxe de vente fédérale ou provinciale. Nous ne payons pas de TVF ni de taxe de vente provinciale sur nos dépenses de fonctionnement et d'entretien, ni sur nos achats de biens d'investissement.

Quoi qu'il en soit, certains fournisseurs nous factureront peut-être la TPS en sus, et d'autres l'incluront à leurs factures. Toutes les hypothèses sont permises. Il nous faudra préparer des estimations réalistes puisque toutes les sociétés de distribution du gaz naturel sont régies par l'Office provincial de l'énergie, ou un office national de l'énergie. C'est une question que ces offices poseront au sujet de l'établissement des tarifs.

Mme Marleau: J'espère que vous réussirez à convaincre ce gouvernement qu'il ne faut pas taxer l'énergie domiciliaire, mais je crois que vous aurez bien du mal.

M. Richardson (Calgary-Sud-Est): Je sais quelle est la situation en Alberta. Est-ce que ce service public est réglementé en Ontario également?

M. Reaume: Oui.

M. Richardson: Dans ce cas, toutes les augmentations de prix doivent être approuvées par un office de l'énergie, n'est-ce pas?

M. Reaume: *Union Gas* est régi par l'Office de l'énergie de l'Ontario.

M. Richardson: C'est un autre facteur dont l'Office devra tenir compte. Vos tarifs sont-ils suffisants pour couvrir vos dépenses?

M. Reaume: Nos tarifs sont fonction de nos dépenses de fonctionnement et d'entretien, ainsi que de nos achats de biens d'équipement. On nous permet de réaliser un certain profit sur l'avoir propre qui est lié à l'énergie.

M. Richardson: Parce que je suis un député de l'Alberta, j'incite toujours mes voisins d'Ottawa à adopter le gaz naturel qui est beaucoup moins coûteux que l'électricité. Vos chiffres me surprennent un peu. Est-ce que vous nous dites qu'il en coûte en moyenne 1,700$ pour chauffer une maison au moyen du gaz naturel?

M. Reaume: Non, cela comprend les coûts de chauffage au gaz naturel et l'électricité. Il en coûte entre 700$ et 750$ en gaz naturel, 600$ en électricité et 200$ en frais de climatisation.

M. Richardson: Je vois.

[*Texte*]

Mr. Reaume: Those are the figures I got from the local hydro people.

Mr. Richardson: That is why we get up to about $1,700—

Mr. Reaume: That is where we get the $1,600 figure.

• 1615

Mr. Richardson: With the rebate to lower-income Canadians of course all of the 9% involved in that amount would be covered with 20% of that, leaving them 80% to cover the tax on other items. If we were to exempt natural gas, where would you or your association suggest we make up that difference? Would you increase the rate of the GST to 10%, or would you lower the rebate to low-income Canadians?

Mr. Reaume: It is a pretty loaded question.

Mr. Richardson: That is the kind of decision we have to face in this committee. When you come with these suggestions, it is helpful to have an alternative rather than just take shots at the proposal before us.

Mr. Reaume: Let me just clarify one thing, sir. I do not think we would come before you and claim that natural gas should be exempt; we would say that natural gas should be zero-rated. Obviously from our perspective we would then be able to claim the input credits on our gas purchases.

Mr. Richardson: So you would have your cake and eat it too, so to speak.

Mr. Reaume: In attempting to cover off that deficiency in revenue to Ottawa, I think you should look at taxation of food. If you are not going to give the exemption to natural gas, then food should be taxed as well, and then that could lower the overall rate to all Canadians.

Is there an underlying message to broaden the base completely that residential energy is not going to be exempt in any form? If you are going to grant exemption to residential energy, then you then have to look to controlled expenditures. I think every Canadian is concerned with the expenditures as they come off the statements of the Department of Finance. You have to operate Ottawa like a big business—I am speaking more of my own personal flavour right here than of the association—with a profit motive behind it. I know there was a hue and cry when the Post Office made a profit, but I think that is good. I think that is very positive.

Mr. Richardson: We are looking at a federal sales tax profit centre here that we would estimate to bring in $18.5 billion in 1991. We have heard from Finance that to replace that 9% is required if in fact gas, for example, is taxed and food is not. That is why I was asking you what you would do within the context of that "cost centre", in your words.

[*Traduction*]

M. Reaume: Ce sont les chiffres que m'ont donnés les représentants de la société locale d'électricité.

M. Richardson: C'est ce qui nous amène à environ à 1,700$. . .

M. Reaume: A 1,600$.

M. Richardson: La somme nécessaire pour rembourser la taxe de 9 p. 100 aux Canadiens à faible revenu serait bien sûr incluse dans ces 20 p. 100, ce qui laisserait 80 p. 100 pour la taxe sur les autres articles. Si nous exonérons le gaz naturel, où devrions-nous percevoir la différence, d'après vous ou votre association? Feriez-vous passer le taux de la TPS à 10 p. 100, ou réduiriez-vous le remboursement accordé aux Canadiens à faible revenu?

M. Reaume: Voilà bien une question piège.

M. Richardson: C'est le genre de décision que nous devons prendre au Comité. Lorsque vous venez nous faire des suggestions, il est préférable que vous nous proposiez une solution de rechange plutôt que de simplement vous en prendre à la proposition dont nous sommes saisi.

M. Reaume: Je vais vous préciser une chose, monsieur, si vous le permettez. Je ne pense pas que nous viendrions vous dire que le gaz naturel doit être exonéré, nous dirions plutôt qu'il devrait être détaxé. Ainsi, nous pourrions demander les crédits pour taxe sur intrants dans le cas de nos achats de gaz.

M. Richardson: Vous gagneriez donc sur les deux tableaux, pour ainsi dire.

M. Reaume: Pour compenser ce manque à percevoir, je pense que vous devriez songer à taxer les aliments.. Si vous ne voulez pas exonérer le gaz naturel, vous devriez taxer également les aliments, ce qui permettrait alors de réduire le taux général pour tous les Canadiens.

Cherchez-vous à élargir l'assiette fiscale en refusant d'exonérer l'énergie résidentielle? Si vous voulez exonérer l'énergie résidentielle, vous devrez songer alors à contrôler les dépenses. Je pense que tous les Canadiens sont préoccupés par l'envergure des dépenses exposées dans les états financiers du ministère des Finances. Si je peux me permettre d'exprimer une opinion personnelle au lieu de parler au nom de mon assiocation, je dirais que vous devrez administrer Ottawa comme une grande entreprise à but lucratif. Je sais qu'on a entendu des protestations lorsque la société des Postes a réalisé des bénéfices, mais je pense que c'est une bonne chose. Je pense que c'est très positif.

M. Richardson: Nous prévoyons que la taxe fédérale de vente rapportera 18,5 milliards de dollars en 1991. On nous a dit au ministère des Finances qu'il faudra remplacer la taxe de 9 p. 100 si le gaz est exonéré par exemple, et que les produits alimentaires ne le sont pas. C'est pourquoi nous vous demandons ce que vous feriez dans ce contexte.

[*Text*]

Mr. Reaume: None of that $18.5 billion is derived from natural gas. You are now going to be taxing natural gas. But we have not contributed to the $18.5 billion initially. You are looking at it on a substitution basis; I am arguing natural gas was not taxable under the FST system.

Mr. Richardson: It is an interesting argument in terms of trying to replace the $18.5 billion that we have to return to the federal treasury or else add to the national debt even further, which is something I think none of us want to do.

Mr. Reaume: I agree with that.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): First of all let me just come back so I have it straight and everybody else has it straight. You are essentially saying—I did not see it anywhere in your paper—that if we are going to go with the rules of zero-rating food then household energy should be in that same category; however, if we are not going to let household energy go into that category, we should make it all the same.

Mr. Reaume: I think it is an underlying statement we are making there, yes.

Mr. Whittaker: I did not see it anywhere in this brief, but essentially you are telling us that if we cannot zero-rate energy then all food should be taxed.

Mr. Reaume: Yes, I think that makes a much simpler system.

Mr. Whittaker: Has your group given any thought to the rebate system or the tax credit system for low-income Canadians?

Mr. Reaume: As to the magnitude?

• 1620

Mr. Whittaker: With zero-rating, taking in all food and all energy as taxable items, are you saying that along with that we should expand the tax credit system for low-income Canadians?

Mr. Reaume: As an association we did not approach that issue.

Mr. Whittaker: But as an association you did say that if we are not going to zero-rate you, then tax everything?

Mr. Reaume: I am saying that today. That is an underlying statement that is in our submission. We feel residential energy should be zero-rated.

Mr. Whittaker: But you have not given any further thought to the expansion of a tax credit system for those most in need in Canada?

[*Translation*]

M. Reaume: Aucune partie de ces 18,5 milliards de dollars ne proviendrait du gaz naturel. Vous allez maintenant taxer le gaz naturel, mais nous n'avons pas contribué au départ à ces recettes de 18,5 milliards de dollars. Vous pensez à une substitution, mais je soutiens que le gaz naturel n'était pas taxé sous le régime de la taxe fédérale de vente.

M. Richardson: Vous avez présentez un argument intéressant quand vous essayez de remplacer les 18,5 milliards de dollars que nous devons rendre au Trésor fédéral, autrement nous allons contribuer davantage à la dette nationale, ce que personne ne veut.

M. Reaume: Je suis d'accord.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): J'aimerais tout d'abord revenir sur ce que vous avez dit afin d'être bien sûr que nous avons tous compris. Je ne l'ai pas vu dans votre mémoire, mais vous dites que si nous adoptons la règle selon laquelle les produits alimentaires sont détaxés, l'énergie résidentielle devrait alors faire partie de la même catégorie; vous ajoutez cependant que si nous n'incluons pas l'énergie résidentielle dans cette catégorie, nous devrions faire de même pour le reste.

M. Reaume: Je pense que c'est cela que nous voulons dire, en effet.

M. Whittaker: Cela ne paraît pas dans votre mémoire, mais vous nous dites au fond que si nous pouvons pas détaxer l'énergie, il faudrait alors aussi taxer les produits alimentaires.

M. Reaume: En effet, je pense que le système serait alors beaucoup plus simple.

M. Whittaker: Votre groupe a-t-il examiné la question du remboursement ou du crédit pour taxe accordé aux Canadiens à faible revenu?

M. Reaume: À propos du taux?

M. Whittaker: Vous dites qu'on devrait détaxer le gaz ou bien considérer tous les produits alimentaires et toutes les formes d'énergie comme des articles assujettis à la taxe, mais dites-vous aussi qu'il faudrait améliorer le crédit d'impôt versé aux Canadiens à faible revenu?

M. Reaume: Notre association n'a pas examiné cette question.

M. Whittaker: Mais votre association dit que si nous ne détaxons pas vos produits, il faudrait alors taxer tout le reste?

M. Reaume: C'est ce que je dis aujourd'hui. C'est l'un des arguments qui sous-tend notre mémoire. Nous sommes d'avis que l'énergie résidentielle devrait être détaxée.

M. Whittaker: Mais vous n'avez pas songé davantage à l'expansion d'un régime de crédits d'impôt à l'intention des plus défavorisés au Canada?

[*Texte*]

Mr. Reaume: No, not to that.

Mr. Whittaker: On page 4 of your brief you talked about the administration fee and the paper burden involved for your industry which would not qualify under the small business framework, and you would not get the $600 per year additional administration fee from the government. Can you expand on what the cost is to your industry of administering this, whether $600 would be sufficient in your industry, and whether in fact you can take this system with the 9% goods and services tax, without very much of a problem? I am looking at what are the problems to your industry in administering this. What is the cost?

Mr. Reaume: The cost is going to be rather substantial for the implementation of any system to capture this. We have to amend all our bills to capture the goods and services tax. There are many components to a gas bill. It is not just gas sales. You have your gas sales; your rental water heaters; you can have rental furnaces; you can have customer repair orders; you can conditional finance contracts, all on on the bill. Now we have to reprogram that whole billing system for every utility across Canada.

Not only will we have to do that for the full implementation of the system, there is a transitional billing system that we will have to develop. That will take substantial manhours, and speaking from the perspective of Union Gas they are looking at the time between now and January 1, 1991, and saying it is not enough. If they must, they would have to hire additional manpower just to get the systems in place, all by in-house people because of their familiarity with our present system, what is going to be required from the present system to be carried forward, and the new things added into it for the goods and services tax requirements. We will need some massive manhours put into this project to make the conversion. That is one side. That is on the billing cycle, and that is going to be the easiest part of it, I think.

The other part will be to capture properly all the input credits that we will be paying. We can envision a problem there because we might have divisional charges with member companies that are not paid by cheque. They are just satisfied by journal entries. Those are some administrative concerns that we have, and we are dealing with some of those with customs and excise people. They have asked us to submit a detailed list of our concerns and recommendations for the administrative issues. We have a good view of administrative issues in our proposal. The administrative fee is in there. I think if I compared that, sir, to the Ontario retail sales tax system where we collect and remit, it is a similar system. We collect and remit on behalf of the province, and we are allowed a $1,000 per annum fee for doing so.

[*Traduction*]

M. Reaume: Non.

M. Whittaker: À la page 4 de votre mémoire, vous parlez des frais d'administration et de la paperasserie, disant que votre secteur ne pourrait pas être considéré comme une petite entreprise et que vous n'obtiendriez pas les frais additionels d'administration de 600$ par année du gouvernement. Pourriez-vous nous dire quels seraient les frais d'administration dans votre secteur, si une somme de 600$ serait suffisante, et si vous pouvez administrer cette taxe de 9 p. 100 sur les produits et services sans trop de difficulté? Je voudrais savoir quels problèmes administratifs vous causerait cette taxe? Qu'en coûterait-il?

M. Reaume: L'administration d'un tel régime coûtera assez cher. Nous devrons modifier toutes nos factures pour percevoir la taxe sur les produits et services. Une note de gaz comporte plusieurs éléments. Il ne s'agit pas seulement des ventes de gaz. La note de gaz porte sur les éléments suivants: le gaz vendu, la location du chauffe-eau, peut-être même la location d'un appareil de chauffage, les réparations, un contrat de financement conditionnel. Maintenant nous devons programmer de nouveau tout ce système de facturation pour chaque service dans tout le pays.

Nous devrons le faire pour la mise en oeuvre du nouveau système, mais nous devrons aussi élaborer un système de facturations transitoire. Tout cela nécessitera beaucoup d'années-personnes et la société *Union Gas* dit qu'elle n'a pas suffisamment de temps avant le 1er janvier 1991. S'il le faut, la société devra engager des employés supplémentaires pour adapter le système, mais il serait préférable que notre personnel s'en charge étant donné qu'il connait notre système actuel, les éléments qui pourraient servir dans le nouveau système et ce qu'il y aurait lieu d'ajouter pour répondre aux exigences de la taxe sur les produits et services. Nous aurons besoin d'un nombre considérable d'années-personnes pour effectuer la conversion. Voilà donc un aspect du problème, mais il y aura aussi la question du cycle de facturation; je pense que ce sera la chose la plus facile à régler.

L'autre partie consistera à bien recouvrer tous les crédits pour la taxe que nous payerons sur les intrants. Nous entrevoyons là une difficulté, parce que les sociétés membres de notre groupe peuvent payer des frais à certaines divisions autrement que par chèques. On se contente d'inscriptions comptables. Ce sont là certaines de nos préoccupations sur le plan administratif et nous essayons de régler certaines de ces questions avec des représentants de Douanes et Accise. Ils nous ont demandé une liste détaillée de nos préoccupations et de nos recommandations concernant les mesures administratives. Nous en parlons dans notre mémoire; nous mentionnons notamment les frais d'administration. Je pense que ce système se compare à celui de la taxe de vente au détail de l'Ontario, que nous devons percevoir et remettre. À cette fin, la province nous donne droit à des frais d'administration de 1,000$ par année.

[*Text*]

All corporations are allowed that regardless of size. What we are saying here is that regardless of the size of a corporation, the $600 fee was really thrown in; it is not really applicable only to small corporations. The administrative costs of changeover for the small corporations will be substantial from a retail perspective. They are also going to be substantial from our perspective when we do our billing cycles, also from the input.

Mr. Whittaker: From the perspective of a consumer of Union Gas, the added cost to Union Gas I would assume is going to be passed on as a cost to the consumer.

Mr. Reaume: Yes, sir.

Mr. Whittaker: So we can expect our cost of natural gas to go up as a result of this goods and services tax.

Mr. Reaume: You will find your O and M cost, any cost to administer it, yes would go up.

• 1625

The Chairman: There is a fair amount of input credit you will be getting, though, because you have a fleet of automobiles and trucks and so on.

Mr. Reaume: We are a very heavy capital-intensive industry—

The Chairman: That is right. So this is not just 9% on top of the bill, it is 9% less in taxes that you save on your inputs.

Mr. Reaume: Yes, it will be.

The Chairman: When you did your calculations, did you take that into account?

Mr. Reaume: Did our calculations for what?

The Chairman: For the amount of additional tax people would pay.

Mr. Reaume: We are looking at strictly a residential consumer in that perspective. I did not look at any change in rates in gas rates, Mr. Chairman.

The Chairman: You would be able to reduce that 9%; while you charge 9%, you would be able to reduce your gas charges by the input credit, surely.

Mr. Reaume: Our rates would probably be designed exclusive of GST.

The Chairman: Your rates will then certainly come down by your input credits. You are not going to take your input credits and pocket them as a profit, are you?

Mr. Reaume: Oh, no.

[*Translation*]

Toutes les sociétés y ont droit, quelle que soit leur taille et nous estimons que, dans le cas présent, les frais de 600$ ne devraient pas s'appliquer uniquement aux petites entreprises. Les coûts administratifs de la conversion seront élevés pour les petites sociétés, à cause de la vente au détail. Ils seront également élevés pour nous à cause de nos cycles de facturation.

M. Whittaker: Je suppose que *Union Gas* transmettra les coûts supplémentaires à ces clients.

M. Reaume: En effet, monsieur.

M. Whittaker: Nous pouvons donc nous attendre à voir monter le prix du gas naturel à cause de cette taxe sur les produits et services.

M. Reaume: L'administration de cette taxe va en effet faire augmenter les frais d'exploitation et de gestion.

Le président: Vous allez cependant récupérer sous forme de crédit une bonne partie de la taxe sur intrants, parce que vous avez un très grand nombre d'automobiles, de camions, et ainsi de suite.

M. Reaume: Notre industrie est une grande utilisatrice de capitaux. . .

Le président: C'est exact. Il ne s'agit donc pas simplement d'ajouter 9 p. 100 à vos factures, cela signifie également 9 p. 100 de moins que vous pouvez épargner en taxe sur vos intrants.

M. Reaume: En effet.

Le président: Quand vous avez effectué vos calculs, en avez-vous tenu compte?

M. Reaume: Quels autres calculs?

Le président: Pour déterminer à combien s'élèveraient les taxes supplémentaires.

M. Reaume: Nous avons examiné seulement ce qui arriverait à un consommateur résidentiel. Je n'ai pas tenu compte de changements dans le tarif du gaz, monsieur le président.

Le président: Vous devriez imposer la taxe de 9 p. 100, mais en même temps, vous pourriez sûrement réduire le tarif du gaz du montant de votre crédit pour taxe sur intrants.

M. Reaume: Notre tarif serait probablement fixé sans qu'on tienne compte de la TPS.

Le président: Vous pourriez alors certainement réduire votre tarif du montant des crédits pour taxe sur intrants. Vous n'allez sûrement pas empocher vos crédits pour taxe sur intrants comme un simple profit, n'est-ce pas?

M. Reaume: Certainement pas.

[*Texte*]

The Chairman: You have to give your customers credit for these input charges that you will be able to recapture as a result of the system.

Mr. Reaume: But that would be on our O and M expenses and on our capital expenses, and if we are in a mature capital positioning we would not have that much input credit from a capital perspective.

The Chairman: Yes. Are you ever totally mature in your gas distribution business?

Mr. Reaume: I would say no, we are not totally mature, but there are only so many gas lines we can put in.

The Chairman: Thank you very much. You have been helpful.

Our next witness is the Canadian Advanced Technology Association. Roy M. Woodbridge is the president. Mr. Woodbridge, welcome. If you could outline your concerns then we can move right along.

Mr. Roy M. Woodbridge (President, Canadian Advanced Technology Association): Thank you very much, Mr. Chairman. First of all, I would like to express our appreciation for the opportunity to present our views to this committee.

For those who are unfamiliar with CATA, we are the largest and most representative high-tech association in the country. The majority of members are research-driven companies. However, the membership is also open to universities, community colleges, scientific research and technology organizations, and the investment community—banks, venture capital companies. The result is that a lot of the positions we present are more than just a narrow industry perception of the universe; they tend to be based on the perspective of quite a broad community of interests, all of whom believe that the future competitive strength of the Canadian economy is intimately tied to our relative levels of scientific and technological sophistication.

With respect to the goods and services tax, we are philosophically attracted to the concept. It is certainly an improvement over the existing federal sales tax system. It eliminates biases in imports that have harmed Canadian advanced technology industries in the past, particularly in the computer field. The most significant benefit is the elimination of the federal tax on business inputs, obviously, and there are some modest, if perhaps overstated, benefits for exporters.

It is obviously going to be complex to administer in the early years, particularly for small and medium-sized companies. However, as we have gotten our heads into that issue, we have come to believe that is a transitional

[*Traduction*]

Le président: Vous devez accorder à vos clients l'équivalent de ces crédits pour taxe sur intrants que vous allez pouvoir recouvrer dans le cadre du nouveau système.

M. Reaume: Mais cela ferait partie de nos dépenses d'exploitation et de gestion, ainsi que de nos dépenses en immobilisations, et si nous avons déjà beaucoup de biens d'équipement, nous ne recevrons même pas beaucoup de crédits pour la taxe sur ces intrants.

Le président: En effet. Vous arrive-t-il d'avoir tous les biens d'équipement dont vous avez besoin pour la distribution du gaz?

M. Reaume: Je dirais non, nous n'avons pas tous les biens d'équipement nécessaires, mais il y a une limite au nombre de gazoducs qu'on peut installer.

Le président: Je vous remercie beaucoup. Votre exposé nous a aidés.

Notre prochain témoin représente l'Association canadienne de la technologie de pointe. Roy M. Woodbridge en est le président. Bienvenue, monsieur Woodbridge. Je vous demanderais de bien vouloir commencer par nous exposer vos préoccupations.

M. Roy M. Woodbridge (président, Association canadienne de la technologie de pointe): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président. Je tiens d'abord à vous exprimer ma gratitude pour cette occasion que vous nous donnez de faire part de nos opinions à votre Comité.

Pour ceux qui ne connaissent pas l'ACTP, je tiens à vous dire que nous sommes la plus grande et la plus représentative des associations de haute technologie du pays. La majorité de nos membres sont des sociétés vouées surtout à la recherche. Toutefois, notre association accepte également les universités, les collèges communautaires, les organisations de recherche scientifique et de technologie, le milieu des affaires, notamment les banques et les sociétés à capital de risque. Par conséquent, les opinions que nous présentons ne constituent pas seulement une perception étroite de l'univers; elles représentent la perspective d'une grande variété de groupes, qui croient tous que la compétitivité future de l'économie canadienne est intimement liée à nos degrés relatifs de perfectionnement scientifique et technologique.

Nous sommes en faveur de l'idée d'une taxe sur les produits et services. Elle constitue certainement une amélioration par rapport à l'actuelle taxe fédérale de vente. Elle élimine l'avantage indu dont profitaient les importations, ce qui nuisait au secteur canadien de technologie de pointe auparavant, en particulier dans le domaine de l'informatique. L'avantage le plus significatif est évidemment l'élimination de la taxe fédérale sur les intrants d'entreprises, et les exportateurs seront quelque peu avantagés, mais pas autant qu'on le dit.

Pendant les premières années, ce sera évidemment compliqué d'administrer cette nouvelle taxe, en particulier pour les petites et moyennes entreprises. Après avoir examiné la question, cependant, nous avons conclu

[*Text*]

problem. It will not be so bad the second time around. We have also tabled in our brief the concept that perhaps about 5% of expenditures will cause about 95% of the administrative problems. If in some way the government can identify those problem areas, deal with them, simplify the administration, the rules and regulations that apply to them—business expense claims would be an example—a lot of the administrative headaches can be resolved.

There are a number of general aspects of the proposed tax system we are not happy with. Specifically, we would like to lend our voice to others that express regret that this proposal is not a truly national sales tax system. It weakens the economic benefits and allows the provincial practice to be perpetuated whereby they tax for sales tax purposes on prices inclusive of the federal tax. So Canadians under this system will continue to be doubled taxed. We understand, though, that is not your problem; it is the provinces'. Those are issues we will raise with the provinces.

• 1630

We also strongly support calls for lowering the rate, perhaps for reasons that are slightly different from the ones you have heard. The high cost of capital in this country may well be killing our advanced technology industries. R & D by definition is strategic, long term, and risky. It needs the kind of patient money that is no longer available in this country. The high cost of capital is reducing the ability of countries to invest strategically. There are a discouragingly large number of our R & D performers who feel compelled to commercialize products in less than nine months from the commencement of their R & D effort simply because they can not afford the costs of carrying the capital that is involved.

If you think back to about a year and a half ago and look at the cost competitiveness of Canadian exporters—and that applies largely to the advanced technology community in total—look at what has happened to interest rates, the impact on the cost of capital in this country; look at the interest rate differential that exists between Canada and the U.S., and particularly Europe and Japan; look at what has happened to the increased value in the Canadian dollar; look at the costs that have been imposed on industry as a result of the last government budget; and then look down the road and anticipate additional costs and inflationary impacts that will result from the goods and services tax, the combination of all of that is radical and negative change in the international cost competitiveness of Canadian industry. We do not see any solution when you narrow your focus just to the goods and services tax. We see no solution to the problem other than getting the ruddy rate down.

[*Translation*]

qu'il s'agissait d'un problème transitoire. La situation ne sera pas aussi difficile par la suite. Nous avons dit dans notre mémoire qu'environ 5 p. 100 des dépenses vont peut-être causer quelque 95 p. 100 des difficultés administratives. Le gouvernement pourra régler un bon nombre de ces problèmes administratifs en les identifiant bien, afin de simplifier l'administration ou les règlements concernant les secteurs problèmes, par exemple les demandes relatives aux dépenses d'entreprises.

Il y a un certain nombre d'aspects généraux de la taxe proposée que nous n'aimons pas. Plus précisément, nous tenons à déplorer, à l'instar d'autres témoins, le fait que cette proposition ne constitue pas un véritable régime national de taxe de vente. La nouvelle taxe réduit les avantages économiques et permet aux provinces de continuer d'appliquer la taxe de vente sur les prix qui comprennent déjà la taxe fédérale. Les Canadiens continueront donc ainsi d'être doublement taxés. Nous comprenons cependant que ce n'est pas votre problème, mais plutôt celui des provinces. Nous allons aborder ces questions avec les provinces.

Nous sommes également fortement en faveur d'une réduction du taux, mais peut-être pour des raisons un peu différentes de celles des autres témoins. Le coût élevé du capital au pays peut très bien être en train de tuer nos industries de technologie de pointe. Par définition, la recherche et le développement constituent un secteur stratégique à long terme et risqué. Il faut donc des investissements à long terme qu'on ne peut plus trouver au pays. Le coût élevé du capital réduit la capacité des pays d'investir stratégiquement. Un nombre décourageant de sociétés spécialisées dans la recherche et le développement se croient obligées de commercialiser leurs produits moins de neuf mois après le début de leurs efforts de recherche, simplement parce qu'elles ne peuvent pas se permettre de payer le coût du capital investi.

Si l'on regarde le coût de la compétitivité des exportateurs canadiens il y a à peu près un an et demi—et cela vaut pour l'ensemble du secteur de la technologie de pointe—on doit se rendre compte de l'impact des taux d'intérêt sur le coût du capital dans notre pays. Voyez l'écart entre les taux d'intérêt en vigueur au Canada et aux États-Unis, et en particulier l'écart avec l'Europe et le Japon; voyez aussi à quel point le dollar canadien a monté; voyez également les coûts imposés à l'industrie par le dernier budget du gouvernement, et songez aux coûts supplémentaires et à l'inflation qui découleront de la taxe sur les produits et services; vous comprendrez alors que la combinaison de tous ces éléments augmentera radicalement le coût de la compétitivité internationale de l'industrie canadienne. Nous ne voyons pas de solution quand vous vous limitez uniquement à la taxe sur les produits et services. Nous ne voyons pas d'autre solution au problème que de réduire les fameux taux d'intérêt.

[*Texte*]

Turning to the specific implications for R & D, we see a detrimental impact with respect to government R & D expenditures and the willingness of operating government departments to enter into contract research with private sector firms. This frustrates a stated government ambition in the area of science and technology. The problem we are facing here, which I think you are all familiar with, relates to the fact that operating departments have fixed budgets. The refunds from the goods and services tax will flow back into general government revenues, not back into the budgets of the operating departments. The result, very simply, is the decision to apply the goods and services tax to government purchases will skim the value of the tax right off the top of the amount of money that is available for contract research. If it does not do that it will result in pressures to contract this research back into government rather than to contract it out to the private sector. That same situation, obviously, is going to impact on all government purchases of services.

We have a specific concern insofar as this applies to software, data processing services. The concern there is simply that it relates to the implications of that decision to the long-term viability of the Canadian software industry. The concern arises from the fact that government is a very, very significant portion of the marketplace for software and computer services. In fact, those two industrial sectors could well receive a double whammy that could put them in serious jeopardy. The other half of the whammy comes from the decision to exclude the tax on imports of intellectual property. That by itself should not be a problem rationally because the tax you pay on Canadian purchases of intellectual property will be refunded. But it does create a perception in the minds of potential purchasers that imported intellectual property is cheaper.

If the same situation that exists in the government crops up in private companies where the cost differences kind of wash out in the balance sheet and the refunds do not come back into the hands of operating departments within companies and into the hands of the people actually making purchase decisions... I see you grimacing, Mr. Chairman, and I understand why you are grimacing.

• 1635

The point I am trying to make is that perception can be reality, and you can have a bookkeeping system that washes all of this out and from a company perspective your balance sheet is not affected. But our concern is the potential implications on actual purchase decisions that arise from the perception people will have, since the money does not come back into their operating budgets, that they should buy offshore.

[*Traduction*]

Pour ce qui est des répercussions précises sur la recherche et le développement, nous prévoyons que les dépenses gouvernementales en recherche et développement s'en ressentiront et que les ministères hésiteront à conclure des contrats de recherche avec des sociétés du secteur privé. Cela contrecarre l'ambition avouée du gouvernement dans le domaine de la science et de la technologie. Le problème auquel nous faisons face réside dans le fait que les ministères ont des budgets de fonctionnement fixes, comme vous le savez probablement tous. Les recettes provenant de la taxe sur les produits et services seront versées au Trésor fédéral, mais pas directement dans les budgets de fonctionnement des ministères. En raison de la décision d'appliquer la taxe sur les produits et services aux achats du gouvernement, on va simplement soustraire la valeur de la taxe des sommes disponibles pour les contrats de recherche. Si ce n'est pas cela qui se produit, des pressions s'exerceront tout au moins en faveur de l'adjudication de contrats de recherche à des organismes gouvernementaux plutôt qu'au secteur privé. Il est évident que tous les achats de services du gouvernement subiront les mêmes répercussions.

Nous avons une préoccupation spéciale en ce qui concerne les logiciels et les services de traitement informatique des données. Nous sommes préoccupés par les répercussions de cette décision sur la viabilité à long terme du secteur des logiciels au Canada. Nous sommes inquiets surtout parce que le gouvernement représente une part extrêmement importante du marché des logiciels et des services informatiques. Ces deux secteurs industriels pourraient même être frappés doublement, ce qui pourrait mettre sérieusement leur existence en danger. Le deuxième coup qui serait porté à ces secteurs proviendrait de la décision d'exonérer les importations de propriété intellectuelle. Cette décision en soi ne devrait pas logiquement causer de difficultés, puisque la taxe qu'on paie sur les achats canadiens de propriété intellectuelle sera remboursée. Cependant, les acheteurs éventuels pourraient avoir l'impression que la propriété intellectuelle importée coûte moins cher.

Si, comme au gouvernement, l'écart des coûts dans les sociétés privées s'annule plus ou moins et que les remboursements ne reviennent pas dans les budgets d'exploitation des sociétés, c'est-à-dire aux personnes qui prennent la décision d'effectuer des achats... Je vous vois grimacer, monsieur le président, et je comprends pourquoi.

J'essaie simplement de vous expliquer qu'une impression peut se confondre avec la réalité et que le bilan d'une société peut ne pas paraître affecté, à cause du système de tenue des livres adopté. Nous craignons qu'à cause des impressions que les acheteurs éventuels auront, puisque l'argent ne rentrera pas dans leur budget d'exploitation, ils ne décident d'effectuer leurs achats à l'étranger.

[*Text*]

We are dealing with a very market-sensitive industry here. It is a nascent industry. It is small: we have only two software product companies that have annual revenues in excess of $25 million per year. The combination of the weakening of the position of this industry in the government market and the potential that exists for a weakening of their position with respect to imports could be extremely detrimental to the prospective growth of what should be one of our most vibrant long-term industrial sectors.

We made a lot of other suggestions in our submission with respect to problems related to transitional issues, the treatment of royalties. We flagged problems related to differential treatment of private sector training institutions versus universities, community colleges. We have flagged the need to clarify a number of issues with respect to how location will affect the application of the tax on services and the conduct of transporter research and development. In brief, those are the major areas of concern the association has.

I would step back from the statement of issues of concern and emphasize that overall we see a lot of benefit and a lot of merit in the shift to the new system. We flagged a lot of these issues with the ambition of having administrative rules and regulations develop that would simplify and ease the negative impacts we see in some of these areas.

I would be happy to answer questions now.

The Chairman: Thank you very much. You are quite right, there are a number of things we are going to be dealing with in our report that are issues. You mentioned the entertainment expense, for example.

Mr. Woodbridge: I am glad to hear that.

The Chairman: Crazy.

Mr. Sobeski (Cambridge): The Canadian Advanced Technology Association states that there is a carrying cost disadvantage of purchasing Canadian intellectuel property software related to the time lag in receiving their refund of the GST paid, and that there may be a perceived price advantage in buying offshore for the managers of operational budgets. I guess the question is would this practice of redirecting the rebates or savings back into the general corporate revenue. . .? It seemed to be an internal administration concern you were talking about. What is the common practice within the industry? Have you thought of any practical ways of taxing directly the imported services into your industry? You talk about an internal accounting problem, but what is common in the industry and do you have any recommendations to get around it?

[*Translation*]

Nous parlons ici d'une industrie très sensible aux fluctuations du marché. C'est une industrie naissante. C'est également une industrie de petite taille, car nous n'avons en effet que deux sociétés de logiciels dont les revenus annuels dépassent 25 millions de dollars. L'affaiblissement de la position de cette industrie sur les marchés gouvernementaux et la possibilité d'un affaiblissement semblable de sa position en ce qui concerne les importations risquent de nuire considérablement à la croissance éventuelle de ce qui devrait être l'un des secteurs industriels les plus palpitants à long terme.

Nous avons formulé dans notre mémoire plusieurs autres suggestions à propos des problèmes liés à la transition et en ce qui concerne les redevances. Nous avons signalé des problèmes découlant de la façon dont on traite les établissements de formation du secteur privé par opposition aux universités ou collèges communautaires. Nous avons signalé qu'il fallait clarifier certaines questions, comme l'influence du lieu de recherche sur l'application de la taxe sur les services, de même que la gestion des programmes de recherche et de développement menés des deux côtés de la frontière. En résumé, ce sont là les principaux domaines qui préoccupent notre association.

Je vais revenir à la liste de nos préoccupations dans notre mémoire et souligner que dans l'ensemble, nous trouvons que la conversion au nouveau système comportera beaucoup d'avantages. Nous avons signalé de nombreux problèmes dans l'espoir de voir proposer des règles administratives qui simplifieraient la transition et atténueraient les effets négatifs que nous entrevoyons.

Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Je vous remercie. Vous avez tout à fait raison de dire qu'il y a un certain nombre de problèmes, et nous allons certainement en discuter dans notre rapport. Vous avez mentionné notamment les frais de représentation.

M. Woodbridge: Je suis heureux de l'entendre.

Le président: C'est fou.

M. Sobeski (Cambridge): L'Association canadienne de la technologie de pointe dit que l'achat de logiciels canadiens entraînera des coûts supplémentaires à cause du délai de remboursement de la TPS payée, ce qui pourrait donner l'impression aux gestionnaires de budgets d'exploitation qu'il y aurait avantage à acheter à l'extérieur. Cette idée de remettre les ristournes ou les économies réalisées dans le fonds d'exploitation général de la société. . .? Il me semble que vous parlez là d'une simple question d'administration interne. Comment procède-t-on habituellement dans l'industrie? Avez-vous pensé à des façons pratiques de taxer directement les services importés dans votre industrie? Vous parlez d'un problème de comptabilité interne, mais que fait-on généralement dans l'industrie, et avez-vous des recommandations pour régler le problème?

[*Texte*]

Mr. Woodbridge: I am not an accountant, so anything I say I hope you will not hold against me. The accounting principle that would apply is that if you are buying a dollar's worth of intellectual property a dollar would go into your profit-and-loss statement and 9¢ would go into recoverables if you are buying in Canada, because the 9¢ is recoverable. So in point of fact, at the corporate level the problem disappears; it washes away, it disappears.

Depending on the length of time it takes you to get your rebate, you have a carrying cost associated with the 9%. Is that significant? I do not know; a lot will depend on the administrative system that is put in place to process those rebates. If they take six months you have a problem; if it is a very quick turnaround it is not a substantive issue.

• 1640

We do not know how to deal with this problem, because intellectual property is invisible at the border. A lot of it you do not see. A lot of it happens electronically—data processing, for example: nobody knows what is going back and forth across the border at any particular time. So you cannot tax it at the border. You have a major dilemma.

We do not have a solution we want to propose at this time. We are just flagging the issue. We think it is a potentially serious issue. It may be a learning-curve issue. It may be something such that over a three-year period it sorts itself out and the problem disappears. But if the problem does arise in that period, it could be a very expensive learning curve the industry has to go through.

Our intent here is just to flag it, with a request that it be monitored, and if the problem begins to emerge it should be revisited very quickly.

Mr. Sobeski: Certainly the intent of the Finance Department is to try to get the rebates back within 21 days, but hopefully the accounting system at each corporation can get it back to the proper department within six months.

Mr. Woodbridge: That will not happen. It will not flow back to operating departments.

Mr. Sobeski: That is a corporate concern.

Mr. Woodbridge: That is a corporate accounting system. Revenues go into general revenue. It is fairly straightforward that way.

Mr. Sobeski: When we are talking about intellectual property, on page 71 in the technical paper of course it gives the example of a Canadian bank that hires an architect to design a building in Canada. If the architect operating in Canada is used, the architect will be required to charge the GST. However, if the services are rendered by a foreign artist who is not required to collect GST the Canadian bank will be required to pay the tax on the

[*Traduction*]

M. Woodbridge: Je ne suis pas comptable, et j'espère que mes paroles ne seront pas retenues contre moi. D'après le principe comptable utilisé, quand on achèterait pour 1$ de propriété intellectuelle, une somme de 1$ serait inscrite dans l'état des profits et pertes, et l'on inscrirait 9c. dans les comptes à recevoir si le produit était acheté au Canada, parce que ce montant serait recouvrable. En réalité, le problème disparaît au niveau de la société; il disparaît tout simplement.

Jusqu'à ce que vous receviez votre ristourne, vous avez des frais liés aux 9 p. 100. Est-ce important? Je ne sais pas; tout dépend du mécanisme administratif établi pour traiter ces ristournes. Si le délai est de six mois, il y a alors un problème; si par contre le délai est très court, le problème n'est pas important.

Nous ne savons pas comment faire face à ce problème, puisque la propriété intellectuelle est invisible à la frontière. Une bonne partie l'est, du moins, car elle est transmise électroniquement, comme dans le cas du traitement informatique des données, où personne ne sait ce qui est transmis d'un côté à l'autre de la frontière à un moment donné. On ne peut donc pas imposer la taxe à la frontière. On se trouve alors devant un grand dilemme.

Nous n'avons pas de solution à proposer pour l'instant. Nous signalons simplement le problème. Nous pensons qu'il pourrait devenir grave. Peut-être qu'avec la pratique, la situation s'améliorera et qu'après trois ans, le problème disparaîtra de lui-même. Cependant, si le problème se présente pendant cette période, l'apprentissage pourrait être très dispendieux pour l'industrie.

Nous tenons simplement à signaler le problème afin qu'on soit aux aguets et que s'il survient, on examine très rapidement la situation.

M. Sobeski: Le ministère des Finances a certainement l'intention d'essayer de verser les ristournes en moins de 21 jours, et nous espérons que les mécanismes comptables de chaque société permettront de les remettre au service approprié dans les six mois.

M. Woodbridge: Cela ne se produira pas. Ces ristournes ne reviendront pas aux services d'exploitation.

M. Sobeski: C'est un problème qui relève de l'entreprise.

M. Woodbridge: C'est un problème de comptabilité de l'entreprise. Les recettes sont versées dans les recettes générales. Ce n'est pas compliqué.

M. Sobeski: Quand on parle de la propriété intellectuelle, à la page 73 du document technique, on donne l'exemple d'une banque canadienne qui charge un architecte de dessiner les plans d'un bâtiment au Canada. Si l'architecte a une entreprise au Canada, il devra facturer la TPS. Par contre, s'il s'agit d'un architecte étranger qui n'est pas tenu de percevoir la TPS, la banque sera tenue de payer la taxe sur le service. Votre association

[*Text*]

service. Your association spent a lot of time in its brief talking about self-assessment, and you talk about concerns for self-assessment. You say in there you are loathe to recommend a zero rating. You talk about a need to strengthen, to enforce those self-assessment rules. Could you expand on some of the concrete examples?

Mr. Woodbridge: You have a situation right here in Ottawa where people go across the border to buy refrigerators and stoves in Hull and they avoid payment of the provincial sales tax because it is an export into Ontario. Try to apply the concept of self-assessment to a situation like that and I think you will understand quickly that it is a rather naïve concept. In corporations you may leave an audit trail that allows tax police to track down reluctant contributors, but we do not think a concept based on self-assessment is viable. How you solve that, how you address that problem, short of creating very severe penalties, raising the price for people who cheat, we really do not know.

Mr. Sobeski: One final question. On point 3 of your brief you talk about the cost of capital, about how quickly industries will invest capital. There was some concern that the assumptions in the paper were optimistic. You were saying maybe indeed the cost of manufacturing will not be decreased. That was your concern. However, in point six you talk about the transition period and you say one of the problems is that anyone who is thinking of building something in 1990 will hold off until 1991 because it will be of tremendous advantage to them. So on one point you are saying you do not think the cost of capital is an issue, but in another point you are saying companies will hold off because of the advantages in 1991. I am a little confused. You seem to be saying two opposite things.

Mr. Woodbridge: The concern is we think the assumptions that are built into the white paper about the inflationary impact of the shift to the new system and the benefit of the new system for exporters are a bit optimistic. They seem to assume that the full value of the 13.5% federal sales tax, once it is not charged any more, will be flowed through in terms of price reductions to the consumer. The simple reality is that the full 13.5% was never passed forward in prices to the consumer. Now, it is highly unlikely that there will be a full—

• 1645

Mr. Sobeski: Are you suggesting then that the businessman was eating some of that national sales tax?

Mr. Woodbridge: That is right, yes. The simple reality is that the market will decide what the ultimate prices will be, and we think it is false logic to assume uniformly that, because the full value of the tax is being flowed through or reimbursed, prices will come down accordingly. We just do not think that will happen.

[*Translation*]

parle beaucoup d'auto-évaluation dans son mémoire, et vous mentionnez certaines inquiétudes à ce propos. Vous dites qu'il vous répugne de recommander la détaxation. Vous parlez de la nécessité de renforcer et d'appliquer les règles relatives à l'auto-évaluation. Pourriez-vous donner des exemples concrets?

M. Woodbridge: Il y a ici, à Ottawa, des gens qui traversent la frontière pour acheter des réfrigérateurs et des cuisinières à Hull, évitant ainsi de payer la taxe de vente provinciale parce qu'il s'agit d'une exportation vers l'Ontario. Essayez d'appliquer la notion d'auto-évaluation à une situation du genre et je pense que vous comprendrez rapidement que c'est une idée plutôt naïve. Les sociétés sont tenues de respecter certains principes comptables, ce qui permet aux vérificateurs fiscaux de retracer les contribuables récalcitrants, mais nous ne pensons pas que l'auto-évaluation soit un principe viable. Nous ignorons vraiment comment régler le problème, si ce n'est en imposant des pénalités très sévères, c'est-à-dire en faisant payer plus cher les tricheurs.

M. Sobeski: J'aurais une dernière question. Au point 3 de votre mémoire, vous parlez du coût du capital et de la rapidité avec laquelle les industries vont investir. Vous semblez craindre que les hypothèses du document technique ne soient optimistes. Vous dites craindre que les coûts de fabrication ne diminuent pas vraiment. Cependant, au point 6, où vous parlez de la période de transition, vous dites qu'on risque de voir des personnes reporter à 1991 un projet de construction prévu pour 1990 parce que ce sera beaucoup plus avantageux. Vous dites donc d'une part que le coût du capital constitue un problème, mais d'autre part vous dites que les sociétés reporteront des projets à 1991 parce que ce sera avantageux. Je ne comprends pas bien. Vous semblez vous contredire.

M. Woodbridge: Nous sommes préoccupés parce que nous trouvons un peu optimistes les hypothèses formulées dans le document technique à propos des répercussions inflationnistes de la conversion au nouveau système et à propos des avantages du nouveau système pour les exportateurs. Ils semblent penser que les consommateurs bénéficieront d'une réduction des prix de 13,5 p. 100, c'est-à-dire du montant de la taxe fédérale de vente lorsqu'elle ne sera plus facturée. Mais le fait est que les consommateurs n'ont jamais eu à absorber l'intégralité de cette taxe. Or, il est très peu vraisemblable qu'il y aura. . .

M. Sobeski: Êtes-vous en train de dire que le commerçant absorbait une partie de cette taxe de vente nationale?

M. Woodbridge: Absolument. C'est le marché qui, au bout du compte, décide du prix de chaque article, et il serait faux de croire que les prix vont diminuer pour la bonne raison que l'intégralité de la taxe sera remboursée. Ce ne sera pas le cas, à notre avis.

[*Texte*]

Mr. Sobeski: But if you use that assumption, could you not then also assume that maybe some of the manufacturers, because of price competitiveness, may decide to eat some of that GST, if you are using that example?

Mr. Woodbridge: They do not get hit with the GST on business inputs; it is all refunded. That is one of the great attractions of moving to the new system. So there is really nothing for them to eat. It is a question of how much the market will force them to reduce their prices, and we just think it is a false assumption to assume that the benefits of the full tax reduction will be flowed through to consumers.

Mr. Sobeski: We had the jewellery association before us and they talked about the retail level. They made the suggestion that, because of the competition in London with some 50 jewellers, if one jeweller was five seconds behind everybody else in reducing his prices he would lose business. Would you basically agree with that statement?

Mr. Woodbridge: You are going to find industries all over the map on this. In some the competitive margins are extremely slim. In others variable markets are being appealed to. I just do not think you can make the bold assumption that the full value of the tax is going to be flowed through uniformly across all industry and thus base your assessment of the inflationary impact of the shift to the goods and services tax on that basis. So our assumption is that the inflationary impact, even if it is a one-term hit on the Canadian economy, is going to be higher than forecast in the white paper. Similarly, the benefits for exporters will be lower.

Mr. Nystrom: First of all, I want to commend the witness for telling us about the real world, that the 13.5% obviously will not be passed on in its entirety. One thing that never ceases to amaze me is how the bureaucrats in their ivory tower in Finance assume that every single dollar will be passed on and therefore there will be no impact on inflation, that the workers will have no wage increases because of the increase in inflation, and therefore their models tend to be off. I really commend you for what you have said.

I want you to elaborate very quickly on just three points. On page 2 of your brief you are talking about the possibility of more purchasing offshore because of the GST, the possibility that there would be a price advantage in purchasing offshore. Could you walk through that a bit more? Could you give us an example of what you mean by buying offshore if the GST were to come in as recommended in the technical paper? Is there any more you could elaborate on in that domain?

Mr. Woodbridge: If you are a university researcher and you have a lot of raw data that you need to have processed, you look at competitive options. If you have that data processed down the street, you pay 9%; if you

[*Traduction*]

M. Sobeski: Mais dans ce cas-là, ne pensez-vous pas que certains fabricants, pour des raisons de compétitivité, décideront d'absorber une partie de cette TPS?

M. Woodbridge: Ils n'auront pas à absorber la TPS frappant les intrants d'entreprise puisqu'elle lui sera remboursée. C'est ce qui rend ce nouveau système très intéressant. Ils n'auront donc rien à absorber. Il s'agit simplement de savoir dans quelle mesure le marché les obligera à réduire leurs prix et nous pensons qu'il serait faux de croire que les consommateurs bénéficieront d'une réduction des prix de 13,5 p. 100.

M. Sobeski: Les représentants de l'Association des joailliers ont comparu devant notre Comité et ont évoqué la situation des détaillants. Ils ont dit que si un joaillier, en raison de la concurrence que se livrent quelque 50 joailliers à London, réduisait ses prix cinq secondes après tout le monde, ils perdraient des clients. Pensez-vous la même chose?

M. Woodbridge: Cela dépend des branches industrielles. Dans certaines branches, les marges concurrentielles sont infimes. Dans d'autres, le marché subit des fluctuations. Je ne crois tout simplement pas que vous puissiez prendre pour acquis que tous les secteurs industriels diminueront leurs prix de 13,5 p. 100, et calculer l'impact inflationniste de la taxe sur les produits et services en fonction de cette hypothèse. Nous estimons donc que cet impact inflationniste, même ponctuel, sera plus considérable que ne le prévoit le Livre blanc. Il s'ensuit donc que les avantages qu'en tireront les exportateurs seront moins élevés également.

M. Nystrom: Je voudrais tout d'abord vous féliciter de nous avoir dit ce qui allait se passer réellement, c'est-à-dire que les consommateurs ne bénéficieront pas d'une réduction de 13,5 p. 100 des prix. Je ne cesse de m'étonner de ce que les bureaucrates dans leur tour d'ivoire au ministère des Finances continuent de penser que les consommateurs bénéfieront de chaque dollar de réduction, que, par conséquent, le taux d'inflation restera le même et que les travailleurs n'obtiendront pas d'augmentations de salaire en compensation du relèvement du taux de l'inflation, rendant ainsi leurs modèles totalement inexacts. Je vous félicite de ce que vous avez dit.

Je voudrais aborder très rapidement trois points. À la page 2 de votre mémoire, vous dites que les achats à l'étranger pourraient se multiplier en raison de la TPS, qu'il serait peut-être plus rentable d'acheter à l'étranger. Pourriez-vous être plus précis? Pourriez-vous nous donner un exemple de ce que vous entendez par là, si la TPS était adoptée sous la forme recommandée dans le document technique? Pourriez-vous développer votre idée?

M. Woodbridge: Si vous êtes chercheur à l'université et que vous ayez beaucoup de données brutes à faire traiter, vous regardez autour de vous. Si vos données sont traitées au coin de la rue, vous devrez payer 9 p. 100; en

[*Text*]

have it processed offshore, in the United States, you do not have to pay the 9%. You are then faced with the problem of self-assessment, and you are dealing with very limited budget resources. The question is how you deal with that. Our assumption is that in a situation like that the pressure would be on individuals to buy offshore. If you then put it into a company context. . .

• 1650

Let me preface all of this in the area of data processing by saying that with respect to the processing of data we are already under a lot of pressure to increase the north-south rather than east-west flow. Part of that is due to the cost of telecommunications services. When a company in Calgary wants to enter into a major long-term contract for processing of data, and they look at the possibility of firms in eastern Canada or Vancouver versus—

Mr. Nystrom: Houston or Dallas.

Mr. Woodbridge: Yes. —you really get into some pretty delicate cost comparisons, and the price of telecommunications services, which are now zapped with 11% and in the new system are going to go down to 9%, becomes an important factor. If there is a perception that you do not have to worry about the sales tax with the offshore purchases, that it is easier administratively or whatever. . . That is our concern.

Mr. Nystrom: On page 3, when you are talking about the degree of cross-border industrial interaction between Canada and the United States, you are saying:

> If these concerns prove valid, the GST could result in a much higher level of offshore intellectual property purchases and the erosion of Canadian industrial strength in these areas.

I wonder whether you want to elaborate a bit more on that, in addition to what you have said. I am concerned about what is happening in the area of high tech in this country, not just in the software side. We have seen Mitel; we have seen Northern Telecom; we have seen all kinds of examples of what appears not to be the greatest thing for the Canadian industry. Could you elaborate about the impact of the GST in that area?

Mr. Woodbridge: I referred to the potential double whammy the software and service industries could receive from the application of this tax. I think what I said there pretty well covered it: a weaker position all of a sudden in the domestic market with respect to accessing the major government market, and the perception problem that I have defined with respect to the benefits to purchasers of buying offshore.

We are dealing with a very fragile industry. I guess our concern is really motivated by that fact. We saw what

[*Translation*]

revanche, si vous les faites traiter à l'étranger, aux États-Unis, vous n'aurez pas à payer ces 9 p. 100. Vous devez alors vous demander ce que vous allez faire alors que vos ressources budgétaires sont très limitées. En l'occurrence, nous pensons que les particuliers seront amenés à faire leurs achats à l'étranger. Dans le cas d'une société. . .

Au sujet de toute cette question du traitement des données, je voudrais tout d'abord préciser que nous subissons déjà des pressions énormes dans le gens d'un accroissement des échanges Nord-Sud par opposition aux échanges Est-Ouest. C'est dû en partie aux coûts des services de télécommunication. Quand une compagnie de Calgary veut signer un important contrat à long terme pour le traitement des données, les responsables examinent les possibilités qu'offrent les firmes de l'Est du Canada ou de Vancouver, par opposition à. . .

M. Nystrom: Houston ou Dallas.

M. Woodbridge: Oui. On doit alors se livrer à des comparaisons assez minutieuses pour ce qui est des coûts respectifs et le prix des services de télécommunication, soumis actuellement à une taxe de 11 p. 100 laquelle sera abaissée à 9 p. 100 sous le nouveau régime, devient un facteur important. On peut avoir l'impression qu'on évite de payer la taxe de vente en achetant à l'étranger, que c'est plus facile sur le plan administratif ou autre. Voilà ce qui nous préoccupe.

M. Nystrom: A la page 3, vous parlez de l'interaction industrielle transfrontalière entre le Canada et les États-Unis, et je cite:

> Si ces inquiétudes se révèlent fondées, la TPS pourrait provoquer une très forte croissance des achats à l'étranger dans le domaine de la propriété intellectuelle et l'érosion de l'assise industrielle canadienne dans ces secteurs.

Je me demande si vous pourriez nous en dire un peu plus long là-dessus, outre ce que vous avez déjà dit. Je m'inquiète au sujet de ce qui se passe dans le domaine de la technologie de pointe au Canada, pas seulement du côté des logiciels. Nous avons vu ce qui s'est passé chez Mitel, chez Northern Telecom, nous avons vu une foule d'autres exemples qui ne présagent rien de bon pour l'industrie canadienne. Pourriez-vous nous dire quel serait l'impact de la TPS dans ce secteur?

M. Woodbridge: J'ai parlé de la possibilité que les secteurs de l'informatique et des services soient doublement pénalisés par suite de l'application de cette taxe. Je crois que ce que j'ai dit résume assez bien la situation: l'affaiblissement subit du marché intérieur à cause des difficultés d'accès à l'important marché gouvernemental, et le problème de perception que j'ai défini pour ce qui est de l'avantage qu'il y aurait à acheter à l'étranger.

Il s'agit d'une industrie très fragile. Je suppose que c'est à cela que tient essentiellement notre préoccupation.

[*Texte*]

happened to our computer industry in the 1970s—a nascent industry that disappeared in part because of tax biases that the shift to the goods and services tax is going to remedy. But if in fact it replaces the tax bias in favour of imports with a perceived benefit for imports—

The Chairman: There is no benefit for imports. It is only perceived if you have to be in an organization that cannot get its budget act together. Is that not right?

Mr. Woodbridge: I wish it were as simple as that, Mr. Blenkarn. It may be—and this is the dilemma—that you can get your budgeting act in order, but it does not matter to the purchasing end of the corporation, because the people who are making the decisions to buy are operating within the framework of a fixed budget, and the refund does not come back to them.

The Chairman: We had the same problem a year or so ago with the National Research Council. They have a wind tunnel out at the airport, but they could not afford to hire the staff to run the wind tunnel, even though they could sell all the wind tunnel time they could ever get, simply because all the revenue from the wind tunnel went to the treasury and they never got any of the money back. So if they put staff up they lost all their revenue. I was explaining this to Mr. Murray, and he said we need a little perestroika in here.

Mr. Nystrom: You should have signed a contract with the Tory caucus.

The Chairman: Poor shot.

Mr. Nystrom: I want to ask about contracting out. You mention on page 5 of the brief that you too are concerned about contracting out. Of course the government does a lot of contracting out, and this, as you have already said, is a very significant part of your business. I wonder if you can elaborate a bit more on how much you stand to lose if indeed there is no change to the proposition in the technical paper. The government then has to pay the GST on what they contract out, and you say in your brief that instead of contracting out they will start producing their goods and services from within. I wonder if you can elaborate on what that might mean in terms of dollars and jobs.

• 1655

Mr. Woodbridge: The government contract for R and D I think is about $220 million a year. If they do not change their buying habits and shift more of their purchases, or their expenditures, to internal development, then what you are essentially doing with fixed government expenditure is knocking 9% off the top.

Mr. Nystrom: You are saying this would create a stimulus, and I quote again, "for government departments

[*Traduction*]

Nous l'avons vu quel a été le sort de notre industrie de l'informatique dans les années 1970: une industrie émergente a disparu, en partie à cause des distorsions fiscales que l'adoption d'une taxe sur les produits et services va éliminer. Mais si en fait on remplace un régime fiscal qui favorise les importations par un autre qui semble comporter des avantages équivalents. . .

Le président: Il n'est pas question d'avantager les importations. Pour avoir une telle perception, il faudrait travailler dans une entreprise qui est incapable d'établir convenablement son budget. N'est-ce pas exact?

M. Woodbridge: Je voudrais bien que ce soit aussi simple, monsieur Blenkarn. Le problème se pose en ces termes: il se peut que le budget soit fort bien établi, mais cela n'a aucune incidence sur le service d'achat de l'entreprise, car les gens qui prennent les décisions d'acheter doivent respecter les paramètres d'un budget établi; or le remboursement ne parvient pas jusqu'à eux.

Le président: Nous avons eu le même problème il y a environ un an avec le Conseil national de recherches. Le Conseil a une soufflerie à l'aéroport, mais il ne pouvait se permettre d'embaucher le personnel requis pour exploiter cette soufflerie, même s'il ne manquait pas de clients désireux de louer leur soufflerie, tout simplement parce que les recettes de la soufflerie allaient au Trésor et que le Conseil n'en voyait jamais la couleur. Donc, si l'on avait embauché le personnel, on aurait perdu la totalité des recettes. J'expliquais tout cela à M. Murray, qui m'a dit qu'il nous fallait une petite pérestroika.

M. Nystrom: Vous auriez dû signer un contrat avec le caucus conservateur.

Le président: C'est raté.

M. Nystrom: Je voudrais vous parler de l'impartition. A la page 5 de votre mémoire, vous dites que vous avez également des inquiétudes à ce sujet. Le gouvernement accorde bien sûr beaucoup de contrats d'impartition et, comme vous l'avez déjà dit, cela représente une part importante de votre chiffre d'affaires. Peut-être pouvez-vous nous expliquer plus en détail ce que vous avez à perdre si effectivement si rien n'est changé dans le document technique. Le gouvernement doit alors payer la TPS sur les contrats d'impartition, et dans votre mémoire vous dites que plutôt que de recourir à cette méthode, les ministères commenceront à produire eux-mêmes leurs biens et services. Pouvez-vous nous expliquer ce que cela signifie en termes de dollars et d'emplois.

M. Woodbridge: Les contrats de recherche que l'État accorde à des entreprises privées sont de l'ordre de 220 millions de dollars par année. Si les ministères ne modifient pas leurs habitudes d'achat pour s'occuper eux-mêmes d'une plus grande partie de leurs achats ou de leurs dépenses, alors le total des dépenses fixes du gouvernement sera réduit de 9 p. 100.

M. Nystrom: Vous dites que cela inciterait les ministères—et je cite—«à faire eux-mêmes plutôt qu'à

[*Text*]

to make rather than buy goods and services". Can you give us any more precise figures as to what is likely to happen? How price-sensitive is your industry? How much elasticity is there in there?

Mr. Woodbridge: It is not just the fact that it is 9% on average. It is 9% on every single contract. If you are a manager of a government department, you operate with a fixed budget and you get competing bids. One is perhaps from a university where, because they are tax-exempt, they do not charge the 9%. Another is a competitive bid from a private sector company that has the 9% on top. Whom are you going to buy from when you are trying to protect your budget which is very limited? That is the nature of the dilemma and the minimum impact is the 9% off the top. When you track it through on individual purchase decisions, it could be much more significant.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Mr. Woodbridge, I am a little bit confused here by your memo—for instance point number one, where it says "A Truly National Goods and Services Tax". Your opening sentence states the following: "We applaud the federal government's efforts to negotiate a truly national goods and service tax".

For the last half hour you have gone on to talk about the fact that it was not simple, that it is inflationary, which obviously is going to cause problems with our inflation rates, the perceptual difficulties, the intellectual property difficulties. You listed a whole litany of concerns. With regard to this goods and services tax, where is the benefit or improvement for the Canadian Advanced Technology Association?

Mr. Woodbridge: I listed the area of improvement with respect to the elimination of existing distortions that favour imports.

Mr. Mills: But you then went on to say that really they were not.

Mr. Woodbridge: The existing distortions would be eliminated by the shift to the new system. It would create a perceived bias towards the importation of intellectual property. We are talking almost exclusively about software and data processing services. The benefits come from the fact that outside of the software and computer services area, when you are into manufacturing, the full benefits of the tax flow through to companies.

Mr. Mills: But you stated earlier that those benefits in most instances even now are not passed on.

Mr. Woodbridge: Studies have been done which suggest that the full impact of the existing 13.5% federal sales tax has not been fully flowed through in price increases to customers. The market has whittled that down. When you shift to the new system, all the taxes on business input that are paid are refunded to the company. That is a major benefit over the existing system.

[*Translation*]

acheter des biens et services». Pouvez-vous illustrer par des chiffres plus précis ce qui arriverait probablement? Juste qu'à quel point votre industrie est-elle sensible aux prix? Quel est son degré d'élasticité à cet égard?

M. Woodbridge: Ce n'est pas seulement le fait qu'il s'agit d'une taxe de 9 p. 100 en moyenne. Il y a une taxe de 9 p. 100 sur chaque contrat. Les ministères du gouvernement ont un budget fixe et ils doivent faire des appels d'offres. Disons qu'ils reçoivent une soumission d'une université, et que cette dernière ne fait pas payer la taxe de 9 p. 100 puisqu'elle en est exonérée. Une autre soumission provient d'une entreprise du secteur privé qui ajoute la taxe de 9 p. 100. À qui pensez-vous que le ministère adjurera le contrat, sachant très bien qu'il cherche à protéger son budget qui est très limité? Voilà le dilemme. Lorsqu'il s'agit de prendre des décisions sur le plan des achats, les conséquences pourraient donc être considérables.

M. Mills (Broadview-Greenwood): Monsieur Woodbridge, votre mémoire me déconcerte un peu. En parlant par exemple d'une «taxe vraiment nationale sur les produits et services», vous déclarez dès la première phrase: «Nous applaudissons aux efforts que déploie le gouvernement fédéral pour négocier une taxe vraiment nationale sur les produits et les services».

Vous venez passer une demi-heure à dire que cette taxe n'est pas simple, qu'elle est inflationniste, ce qui va évidemment aggraver notre taux d'inflation, que la taxe entraîne des distorsions dans les décisions, ainsi que des problèmes pour ce qui est de la propriété intellectuelle. Vous énumérez toute une liste de préoccupations. Quels avantages ou quelles améliorations cette taxe sur les produits et services présente-t-elle pour l'Association canadienne de la technologie de pointe?

M. Woodbridge: J'ai cité parmi les améliorations l'élimination des distorsions actuelles qui favorisent les importations.

M. Mills: Mais vous avez ajouté qu'il n'en était rien.

M. Woodbridge: Les distorsions actuelles seraient éliminées avec l'instauration du nouveau régime. Aux yeux des gens il serait plus avantageux d'importer la propriété intellectuelle. Nous parlons presque exclusivement des logiciels et des services de traitement de données. Mais en dehors des logiciels et des services informatiques, la taxe profite pleinement aux compagnies dans le secteur manufacturier.

M. Mills: Mais vous avez dit que dans la plupart des cas, ces avantages ne parviennent pas au consommateur, même à l'heure actuelle.

M. Woodbridge: Il ressort de certaines études que la taxe fédérale de vente actuelle de 13,5 p. 100 n'est pas intégralement repassé dans les prix au consommateur. Le marché ne l'a pas permis. Lorsque nous passerons au nouveau régime, toutes les taxes que les entreprises paient sur les intrants leur seront remboursées, ce qui représente un avantage considérable par rapport au régime actuel.

[*Texte*]

Mr. Mills: Do you have any sort of calculations on what that benefit would be? Have you done some modelling on that in terms of—

• 1700

Mr. Woodbridge: The dilemma here is that there is hardly a company in Canada that could tell you precisely how much federal sales tax they are now paying. It is buried. It is invisible. You have no idea where it is.

Mr. Mills: But we do know 2.5 to 5 points on inflation will have a substantial effect on not only our deficit but also our interest rates. Are you not concerned about the—

Mr. Woodbridge: Yes, we are.

Mr. Mills: Not only that, but in the Canadian Advanced Technology Association it seems to me we have a large entrepreneurial component, and a system like this I think would bureaucratize a lot of these entrepreneurs, and I think that works as a major disincentive for them. Do you not agree with that?

Mr. Woodbridge: Yes, I do. There is already strong pressure on our entrepreneurial sectors to look south of the border as the promised land.

Mr. Mills: I have talked to people from your sector, young entrepreneurs, and that is precisely what they are saying. They are saying the taxing mechanism, the taxing system, we have in this country is really causing a lot of them to rethink whether or not they want to continue working in this country. If they are saying that, and you agree with it, then why do we have a document here that is applauding the federal government's efforts on this tax? That is where I am a bit confused.

Mr. Woodbrige: It is a gentle round of applause they are getting on this, I think. What we have said is that conceptually it is an advance over the existing system. Compared with what we have now, this is an improvement.

There are some problems. One of the problems we have flagged is the cost impact; the inflationary impact. That may be a one-time-off increase in prices, but it is still going to have impact. What we are saying is that the negative consequences of that should be addressed, and the way to address them is to think about lowering the rate.

Mr. Mills: I must say to you I have talked to many people who are members of your association and I have not met one of them yet who has applauded this tax. Most of them find it an incredible disincentive to their advancement.

Mr. Woodbridge: We have been tracking this goods and services tax since the early days when tax reform was first tabled as a concept. We have run workshops, seminars. We have had individual company visits. We have had questionnaires out to our membership. I can tell you pretty categorically that if you got a roomful of our

[*Traduction*]

M. Mills: Avez-vous essayé d'évaluer ce que cet avantage pouvait représenter? Avez-vous fait une étude de ces avantages sur le plan de. . .

M. Woodbridge: Le problème c'est qu'il n'y a presque aucune société au Canada qui puisse dire précisément le montant de la taxe fédérale elle paie actuellement. La taxe est cachée. Elle est invisible. On ne sait absolument pas où elle est.

M. Mills: Mais nous savons qu'un accroissement de 2,5 à 5 p. 100 de l'inflation a un effet considérable non seulement sur notre déficit mais également sur nos taux d'intérêt. Ne craignez-vous pas que. . .

M. Woodbridge: Si.

M. Mills: Non seulement cela, mais il me semble que l'Association canadienne de la technologie de pointe compte beaucoup d'entrepreneurs, et un tel régime bureaucratiserait à mon avis un grand nombre de ces entrepreneurs, ce qui serait loin de les encourager, bien au contraire. N'êtes-vous pas d'accord avec moi?

M. Woodbridge: Si. Nos entrepreneurs subissent déjà de fortes pressions qui les incitent à considérer le pays au sud de notre frontière comme étant la terre promise.

M. Mills: J'ai parlé à de jeunes entrepreneurs, et c'est exactement ce qu'ils disent. Ils affirment que le mécanisme fiscal, le régime fiscal que nous avons au pays fait en sorte que bon nombre d'entre eux se demandent réellement s'ils veulent ou non continuer à travailler au Canada. Si c'est ce qu'ils disent, et vous en convenez, alors pourquoi est-ce que vous applaudissez dans votre mémoire aux efforts du gouvernement pour ce qui est de cette taxe? Cela me laisse un peu perplexe.

M. Woodbridge: Il s'agit d'une salve modérée d'applaudissements. Nous disons que la TPS constitue en théorie un progrès par rapport à l'actuelle TVF. Il s'agit d'une amélioration par rapport à ce qui existe actuellement.

Il y a certains problèmes. Nous avons signalé en autres les conséquences sur les coûts et l'effet inflationniste. Il se peut qu'il n'y ait qu'une seule augmentation de prix, mais elle aura des conséquences. Nous disons qu'il faut faire quelque chose au sujet des conséquences négatives, et la solution serait d'envisager un taux moins élevé.

M. Mills: Je dois vous dire que j'ai parlé à de nombreux membres de votre association et je n'en ai pas rencontré un seul qui applaudisse à cette taxe. La plupart d'entre eux considèrent que cette taxe est loin de les encourager à progresser.

M. Woodbridge: Nous étudions cette taxe sur les biens et services depuis que la réforme était juste une idée. Nous avons organisé des ateliers, des colloques. Nous avons visité des compagnies. Nous avons envoyé des questionnaires à nos membres. Je suis convaincu que si vous réunissez nos membres pour leur demander combien

[*Text*]

members and asked them, taking the good and bad all together, how many are in favour of this, you would have about 98% of them raising their hands as in favour. Are they wildly enthusiastic? No, abosolutely not.

Mr. Mills: You see, I would challenge that any day.

The Chairman: I want to thank you very much for coming. You have been helpful.

Our next witness is the Mining Association of Canada. Mr. George Miller is the president and Don Eldon is the director of economic affairs.

Mr. George Miller (President, Mining Association of Canada): Thank you, Mr. Chairman.

The mining association is of course the national association of the mining industry. It comprises about 75 member firms, which are involved in exploration, extraction, processing, and refining of mines and minerals.

The total metals and minerals industry employs about 100,000 workers directly. If we include the downstream industries, the metal fabricating, you would arrive at a figure of around 400,000 people. So we think it is a fairly important industry.

• 1705

The total production of metals and minerals, excluding oil and gas, in 1988 was a little over $21 billion, and about 80% of that was exported. Now these exports went to meet global competition, and of course they were sold at internationally set prices. Canadian producers are price-takers, so the issue of competitiveness is very important to our industry.

Our brief mentions that the industry supports the replacement of the present manufacturers sales tax by the goods and services tax. We have a number of reasons for that, which are covered in the brief, but basically they boil down to the fact that we think it is good tax policy: it eliminates a tax that has many faults. I suppose one of the factors that appeals to some people is that it has strong revenue potential, and that this could be used to reduce the federal deficit. We feel it is very important to reduce the deficit. We feel that the emphasis should be on expenditure control, but we recognize that under certain circumstances more revenue may be required for some time.

The big benefit from the replacement of the present tax is that it will help to make Canadian exports more competitive and will help us to survive in the bad times. And of course mining is a cyclical industry.

Perhaps some people would argue there is not such thing as a good tax, but we would feel that the best thing

[*Translation*]

sont en faveur de cette taxe, avec ses avantages et ses désavantages, 98 p. 100 d'entre eux se déclareraient en faveur. Sont-ils extrêmement enthousiastes? Non, absolument pas.

M. Mills: Eh bien, je n'en suis pas si certain.

Le président: Je vous remercie d'être venu. Votre témoignagne nous a été utile.

Notre témoin suivant est l'Association minière du Canada. M. George Miller en est le président et Don Eldon, le directeur des affaires économiques.

M. George Miller (président, Association minière du Canada): Merci, monsieur le président.

L'Association minière est l'association nationale de l'industrie minière. Elle compte environ 75 entreprises membres, dont les activités sont la prospection, l'extraction, le traitement et l'affinage des minéraux.

L'industrie des mines et des métaux emploie directement environ 100,000 travailleurs. Si l'on y ajoute les industries en aval, la fabrication du métal, on arrive à environ 400,000 travailleurs. Il s'agit donc d'un secteur assez important.

En 1988, la production totale de métaux et de minéraux, abstraction faite du pétrole et du gaz naturel, représentait un peu plus de 21 milliards de dollars, et 80 p. 100 de cette production a été exportée. Les produits exportés ont dû faire face à la concurrence mondiale, par conséquent ils ont été vendus aux prix établis sur le marché international. Comme ce ne sont pas les producteurs canadiens qui fixent les prix, la question de compétitivité est très importante pour notre secteur.

Dans notre mémoire, nous déclarons que notre secteur est en faveur du remplacement de la taxe actuelle sur les ventes des fabricants par la taxe sur les produits et services. Nous avons de nombreuses raisons de l'appuyer, et nous en faisons état dans notre mémoire, mais elles se résument toutes essentiellement au fait que nous estimons qu'il s'agit d'une bonne politique fiscale: elle élimine une taxe qui comporte de nombreuses lacunes. L'un des facteurs qui présentent un attrait pour certaines personnes, c'est que cette taxe est génératrice de recettes, et qu'elle pourrait servir à réduire le déficit fédéral. Nous estimons qu'il est très important de réduire le déficit. Il faudrait bien sûr mettre l'accent sur le contrôle des dépenses, mais nous reconnaissons que dans certaines circonstances il est peut-être nécessaire d'accroître les recettes pendant un certain temps.

Le principal avantage qu'il y a à remplacer la taxe actuelle, c'est que cela améliorera la compétitivité des exportations canadiennes et nous aidera à survivre pendant les périodes difficiles. Et nous savons tous que l'industrie minière est cyclique.

Certains pourraient faire valoir qu'il n'existe pas de bonne taxe, mais le principal avantage de cette taxe c'est

[*Texte*]

about this tax is that it does allow the replacement of the existing manufacturers sales tax.

Our brief has a kind of score card in it, starting on page 4, I think. We have made representations for several years on the subject of various value-added taxes, and on the basis of our studies we gave some thought to the criteria that should guide the design of a tax. Having established those criteria, we then evaluated the design of the present tax relative to those and we gave a kind of box score to the comparison.

First of all, we felt that the tax ought to be consumption-based, which would allow immediate credit for the tax on all purchased capital goods. The distinction between a consumption tax and other sorts of value-added tax are that capital goods would be treated differently. And we were pleased that the design in fact allows for full deduction of tax paid on capital goods when they are acquired. So that fully met our criterion.

We felt secondly that the tax ought to have as broad a base as possible, with very limited exemptions. Although the exemptions are perhaps broader than we had hoped, we feel the present design largely meets our hopes.

Thirdly, we felt that exports should be zero-rated, and that is fully accomplished in the design of the tax.

We had hoped that the tax could be levied on an accounts basis rather than an invoice basis, but in the event that was not possible. So we feel that was not totally accomplished, only partly accomplished. There are some streamlined accounting methods for certain types of businesses, but that is not general.

Next, we wanted to see a sensible transition system for the handling of existing inventories. We feel the design largely fulfils that criterion.

We wanted a simple process for distinguishing between the inputs that would be used in exports and the inputs that would be taxed in the hands of the consumer in Canada. In fact the design of the tax fully allows that recovery on all costs going to export.

Our last criterion was the hope that a truly national sales tax would be established, with provincial participation. We must confess to a large disappointment here. We feel it is regrettable that the provinces opted out of the national sales tax, and we hope that diligent work by the federal government will still perhaps result in bringing the provinces in.

• 1710

Our brief deals with a few technical topics which I do not propose to elaborate on, starting on page 7. I will mention them very briefly when I recapitulate the recommendations.

[*Traduction*]

qu'elle permet de remplacer la taxe actuelle sur les ventes des fabricants.

Notre mémoire comporte une feuille de marque, qui commence à la page 4, je crois. Depuis plusieurs années, nous faisons connaître notre point de vue concernant diverses taxes à la valeur ajoutée, et à partir de nos études nous avons élaboré des critères qui devraient guider la conception d'une taxe. Une fois ces critères établis, nous avons évalué l'efficacité de la nouvelle taxe par rapport à ces derniers.

En premier lieu, nous estimons qu'il doit s'agir d'une taxe à la consommation avec crédit immédiat pour la taxe sur les biens d'équipement achetés. Ce qui distingue la taxe à la consommation des autres types de taxes à la valeur ajoutée, ce que les biens d'équipement seraient traités différemment. La nouvelle taxe permet de déduire pleinement la taxe payée sur les biens d'équipement achetés, ce qui fait qu'elle satisfait pleinement à ce critère.

Ensuite, nous préconisons une assiette fiscale étendue et aussi peu d'exonérations que possible. Bien que les exonérations soient peut-être plus étendues que nous l'avions espéré, nous estimons que la nouvelle taxe répond largement à nos attentes.

Troisièmement, nous estimons que les exportations devraient être exonérées, et la TPS satisfait pleinement à ce critère.

Nous avions espéré que la perception de la taxe pourrait se faire selon la méthode des comptes et non des factures, mais cela n'a pas été possible. La taxe ne satisfait donc pas entièrement à ce critère, mais seulement en partie. Il existe des méthodes de comptabilité abrégées pour certains types d'entreprises, mais elles ne s'appliquent pas à toutes les entreprises en général.

Ensuite, nous voulions un système de transition cohérente qui prévoie la récupération des crédits existants sur les stocks. Nous estimons que la TPS satisfait largement ce critère.

Nous voulions un processus simple pour faire la distinction entre les produits destinés à l'exportation et ceux destinés à la vente au Canada. En fait, la TPS permet de récupérer entièrement tous les coûts pour les produits destinés à l'exportation.

Enfin, notre dernier critère était l'harmonisation avec les régimes provinciaux de taxe de vente. Nous devons avouer que nous avons été très déçus. Nous pensons qu'il est regrettable que les provinces se soient retirées du programme de taxe de vente nationale et nous espérons que le gouvernement fédéral fera tout ce qu'il faut pour persuader les provinces de revenir sur leur décision.

Notre mémoire traite à partir de la page 12 de certains aspects techniques sur lesquels je ne vais pas revenir. Je les mentionnerai très brièvement lorsque je passerai en revue les recommandations.

[*Text*]

We think the treatment of natural resource royalties is appropriate. I probably do not need to say more about that now.

We are a bit concerned at the potential problem created by the current excise taxes on motive fuel. Mr. Chairman, you may know that the costs of off-road haulage are very significant in the mining industry, and any increase in energy costs is a major problem.

The Chairman: But at least it gives you an allowance or rebate on your sales tax.

Mr. Miller: Right. We are happy about that. We were hoping that the rebate on the excise tax would continue and that in fact excise taxes might be rolled into the GST.

The Chairman: You really did not expect that, though?

Mr. Miller: We are still hoping.

Another feature of the design, which is very important to us, is that investment instruments are all treated the same; that is that precious metals which go into investment portfolios are treated in the same way as paper investments. It appeared to be quite an easy thing to do within the design of the tax system, and we found that very acceptable.

Finally, Mr. Chairman, I would like to read the recommendations into the record, if I may. But before I do that I would like to offer any assistance we can in sorting out the fine details on implementation.

Our recommendations are as follows:

1. The federal government should complete its program of tax reform by legislating the goods and services tax to come into effect, as planned, on January 1, 1991.

2. Appropriate monetary, fiscal, and competition policies should precede and accompany the introduction of the GST so that the economy is kept in a healthy state and cost increases and inflation will be minimized.

3. The federal government should continue to seek the support and participation of the provincial governments in a fully harmonized federal-provincial national sales tax. To this end the provincial governments should renew their discussions of the NST proposal with the federal government.

4. In the design of the GST or the national sales tax the government should make every effort to simplify administration and compliance; for example by a possible widening of the scope of streamlined accounting methods of calculating the tax.

5. The government should consider certain suggestions to improve the GST with respect to the following technical details: permitting the filing by a controlled company

[*Translation*]

Nous pensons que la façon dont on traite les redevances sur les ressources naturelles est adéquate. Inutile d'en dire plus à ce stade-ci.

Nous sommes quelque peu préoccupés par le problème causé par la taxe d'accise actuelle sur les carburants. Monsieur le président, vous savez peut-être que les frais de transport hors route dans le secteur minier sont très importants, et que toute augmentation du coût de l'énergie constitue un problème majeur.

Le président: Mais cela vous permet à tout le moins de réclamer une ristourne pour la taxe de vente.

M. Miller: Exact. Nous en sommes heureux. Nous espérions que la ristourne consentie pour la taxe d'accise subsisterait et qu'en fait, les taxes d'accise pourraient être incorporées à la TPS.

Le président: Vous ne pensiez pas vraiment obtenir cela, n'est-ce pas?

M. Miller: Nous l'espérons toujours.

Voici une autre caractéristique de cette taxe qui est très importante à nos yeux: tous les moyens d'investissement sont traités de la même façon; c'est-à-dire que les métaux précieux qui font partie des portefeuilles d'investissement sont traités de la même façon que les investissements sous forme de titres. Il semble assez facile d'atteindre cet objectif à l'intérieur du système fiscal et, d'ailleurs, nous trouvons cette façon de procéder très acceptable.

En dernier lieu, monsieur le président, j'aimerais, pour le bénéfice du compte rendu, lire nos recommandations, si vous me le permettez. Mais avant cela, j'aimerais dire que nous sommes prêts à collaborer pour régler les petits détails concernant la mise en oeuvre.

Voici nos recommandations:

1. Le gouvernement fédéral doit compléter son programme de réforme fiscale en adoptant la taxe sur les produits et services, qui entrerait en vigueur, tel que prévu, le 1er janvier 1991.

2. Les politiques monétaires et fiscales et les politiques de concurrence appropriées doivent précéder et accompagner l'entrée en vigueur de la nouvelle taxe, de manière à maintenir l'économie en bonne santé et à limiter au minimum l'inflation et les hausses de coûts.

3. Le gouvernement fédéral doit continuer de chercher à obtenir l'appui des gouvernements provinciaux et leur participation à un régime de taxe de vente nationale harmonisé. Pour cela, les gouvernements provinciaux doivent reprendre leurs discussions avec le gouvernement fédéral à ce sujet.

4. En concevant la TPS ou la taxe nationale de vente, le gouvernement ne doit rien négliger pour en simplifier l'administration et l'observation, par exemple en élargissant la portée des méthodes comptables abrégées de calcul de la taxe.

5. Le gouvernement doit également tenir compte de certaines suggestions et apporter les améliorations suivantes à la taxe: permettre aux entreprises appartenant

[*Texte*]

group of a consolidated return; simplifying the determination of what inputs apply to financial services; eliminating accounting for GST on the provision of certain taxable benefits; and reversing the decision to deny GST input credits for certain expenses simply because they are not deductible for income tax purposes.

6. Appropriate adjustments in the detailed design of the new sales tax regime should ensure that excise taxes on motive fuels are applied in such manner that fuel tax costs will not bear more heavily on the resource industries.

7. For the next five fiscal years, any increase in revenue from the GST that may result from raising the federal sales tax rate above the initial revenue neutral rate should be dedicated to further reduction of the federal deficit and not spent on new programs. The last phrase I have inserted for emphasis.

Mr. Chairman, we will be happy to answer any questions, and my colleague Dr. Eldon will handle the difficult ones.

Mrs. Marleau: You speak about some of the savings your industry will enjoy because of the going away, so to speak, of the 13.5% manufacturers sales tax. Do you not at this point have a lot of purchases that you make that are already exempt? Just how large a saving are you expecting? I was under the impression that your industry perhaps paid 13% on maybe 5% to 10% of everything that it did.

• 1715

Mr. Miller: That is correct, Mrs. Marleau. There are a large number of exemptions, and we have a sales tax committee that works hard at finding new loopholes, you might say. I suppose one of the difficulties with the present system is that it is subject to renegotiation bilaterally between the taxpayer and the government. But in fact we have tried to put that feature to our benefit of course, as we would have to.

The difficulty comes in that there is manufacturers sales tax buried in some of our inputs in a way that is not susceptible to being deducted. That has been estimated at around 1% of total costs. So it would mean quite a few million dollars for our industry if that 1% were made to disappear by the restructuring of the tax.

Mrs. Marleau: Do you honestly believe that it would disappear by the restructuring of this tax? In 1978 the manufacturers sales tax rate was reduced and there was very little to show for it afterwards. As a matter of fact, I think it was known at the time that the cost of living index went up when it had been predicted that it would go down because of the decrease in the rate. Do you think it will be any different this time?

Mr. Miller: I think it is a technical matter. It is not a question of whether a tax reduction is passed on, but

[*Traduction*]

à un même groupe de remplir une demande consolidée; simplifier la détermination des intrants qui s'appliquent aux services financiers; éliminer la comptabilisation de la TPS dans la fourniture de certains avantages imposables; et renverser la décision de refuser le crédit pour taxe sur intrants pour certaines dépenses parce qu'elles ne sont pas déductibles du revenu imposable.

6. Des modifications pertinentes à la conception détaillée du nouveau régime de taxe de vente doivent assurer que les taxes d'accise sur les carburants sont appliquées de manière à ne pas augmenter les coûts de la taxe sur les carburants pour les industries extractives.

7. Au cours des cinq prochains exercices financiers, tout accroissement des recettes engendré par la hausse du taux de la TPS par rapport au taux neutre fixé pour la portion fédérale d'une taxe de vente doit être employé à la réduction du déficit, et non pas consacré à la mise sur pied de nouveaux programmes. J'ai inséré le dernier élément pour le faire ressortir davantage.

Monsieur le président, nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions, et mon collègue, M. Eldon, répondra aux questions les plus difficiles.

Mme Marleau: Vous parlez des économies que réalisera votre secteur à la suite de l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants de 13,5 p. 100. Présentement, n'y a-t-il pas un grand nombre de vos achats qui sont déjà exemptés de cette taxe? Vous prévoyez une économie de quel ordre? J'avais l'impression que votre secteur payait peut-être 13 p. 100 sur environ 5 à 10 p. 100 de tous les achats.

M. Miller: C'est exact, M^me^ Marleau. Il y a un grand nombre d'exemptions et notre Comité de la taxe de vente ne ménage aucun effort pour trouver de nouvelles lacunes dans la loi. Les renégociations bilatérales entre le contribuable et le gouvernement constituent sans doute l'une des difficultés du système actuel. Cependant, nous avons bien sûr essayé de tirer avantage de cette caractéristique du système actuel.

La difficulté est la suivante: la taxe de vente fédérale est cachée dans le prix de certains de nos intrants, de sorte qu'il n'est pas possible de la déduire. Nous avons évalué cet effet à environ 1 p. 100 des coûts totaux. D'où un boni de plusieurs millions de dollars pour notre secteur, si cette taxe qui représente 1 p. 100 devait disparaître dans la restructuration de la taxe.

Mme Marleau: Pensez-vous véritablement que ce montant disparaîtrait dans la restructuration de cette taxe? En 1978, le taux de la taxe sur les ventes des fabricants a été abaissé et par la suite on l'a très peu remarqué. En fait, je pense que l'indice des prix à la consommation a augmenté tandis qu'on avait prévu qu'elle diminuerait à cause de la baisse du taux de cette taxe. Pensez-vous que les choses sont différentes cette fois?

M. Miller: Je pense qu'il s'agit d'une question technique. La question n'est pas de savoir si une réduction

[*Text*]

rather that, for some of the inputs that flow over a series of complicated transactions to the mining industry, there is no way for the suppliers to reclaim some of those input taxes that they pay. Under the new tax there will be a provision for everybody who does anything along the chain of processing to a final product. He will automatically be able to recover 100% of those taxes, and it is not a question of the market operating to allocate the taxes between purchaser and supplier.

Mrs. Marleau: But do you expect to see that original price drop? We are talking about going from the old manufacturers sales tax to the new one.

Mr. Miller: I would expect to recover that 1%, yes, certainly.

Mrs. Marleau: Has your association really looked down the road at the impact of the increase in the cost of living? We have been told that it would be 2.5% in an absolutely pure society where the 13.5% is taken off all the cost of goods, but I believe the cost of living will be much higher. I happen to have a few friends who work in some of the unions in some of your mining sectors and they tell me that their wage demands will be very high because they feel that there will be a high impact on their cost of living. Has your association considered the cost of that?

Mr. Miller: We have not made any calculations of the impact. We believe it could lead to some increase in labour rates, of course; any inflation impact may find its way into wages. It will be even more unfortunate, in some ways, if that one-time inflation is great enough to cause the governor of the Bank of Canada to increase interest rates again. We already find them very high, and we are concerned about the resulting level of the Canadian dollar. So we are certainly not friends of inflation. It will definitely cause problems. To the extent that it is a one-time change and to the extent that the estimates of the officials are realistic, we believe the long-term benefits of the tax would outweigh the short-term costs.

Mrs. Marleau: You have just mentioned the fiscal and monetary policies, and in your brief at one point you talk in terms. . . I know that harsh fiscal and monetary policies have affected your industry and make it very difficult for you to compete in an international marketplace, such as you have to do at all times. So for every penny the Canadian dollar rises against the American dollar it is extremely costly to your industry, far more than this 13.5% tax is.

• 1720

Mr. Miller: All I can say is we have not made the detailed calculations that would show that one way or the other.

[*Translation*]

de taxe est transmise, mais plutôt de savoir si dans le cas de certains intrants qui sont transigés dans une série de transactions complexes pour enfin aboutir au secteur minier, s'il n'y a aucun moyen pour les fournisseurs de réclamer une partie des taxes sur intrants diverses. La nouvelle taxe prévoit une disposition touchant tous les intervenants dans ce processus qui mène au produit fini. Chaque intervenant sera automatiquement en mesure de récupérer le plein montant de ses taxes, et le marché n'aura plus à répartir les taxes entre l'acheteur et le fournisseur.

Mme Marleau: Vous attendez-vous à ce que ce prix initial baisse? Nous parlons ici d'une transition entre l'ancienne taxe sur les ventes des fabricants et la nouvelle.

M. Miller: Je m'attends sans aucun doute à récupérer ce montant de 1 p. 100.

Mme Marleau: L'association a véritablement étudié quelles seront les conséquences d'une augmentation du coût de la vie? On nous a dit que cette augmentation serait de 2.5 p. 100 dans une société idéale où la taxe de 13,5 p. 100 sera soustraite du prix de tous les produits; cependant, je pense que le coût de la vie sera beaucoup plus élevé. Mes amis, syndicalistes, qui travaillent dans le secteur minier nous disent que leurs demandes salariales seront beaucoup plus élevées parce qu'ils sont d'avis que le coût de la vie augmentera considérablement. Est-ce que votre association a tenu compte de ces coûts?

M. Miller: Nous pensons bien sûr que ces conséquences peuvent entraîner une augmentation des coûts de main-d'oeuvre; toute répercussion sur le taux d'inflation pourra se traduire par de nouvelles demandes salariales. Il sera encore plus regrettable si cette inflation ponctuelle est suffisamment élevée pour forcer le gouverneur de la Banque du Canada à augmenter de nouveau les taux d'intérêt. Nous trouvons que ces taux d'intérêt sont déjà très élevés et nous nous inquiétons de l'effet sur le taux du dollar canadien. L'inflation et nous ne faisons certes pas bon ménage. Cela entrainera certainement des problèmes. S'il s'agit d'un changement ponctuel et si les prévisions des fonctionnaires sont réalistes, nous pensons que les avantages à long terme de cette taxe dépasseront les coûts à court terme.

Mme Marleau: Vous venez tout juste de faire allusion aux politiques fiscales et monétaires et à un certain endroit de votre mémoire vous parlez en termes de. . . Je sais que des politiques fiscales et monétaires rigoureuses ont touché votre secteur et vous ont rendu très difficile la tâche de compétitionner sur les marchés internationaux, comme vous devez le faire en tout temps. Donc, toute hausse de 1 c. du dollar canadien par rapport au dollar américain est extrêmement coûteuse pour votre secteur, beaucoup plus que cette taxe de 13,5 p. 100.

M. Miller: Nous n'avons pas effectué ces calculs détaillés qui nous indiqueraient quels seraient les résultats.

[*Texte*]

Mrs. Marleau: But you do agree that it is extremely difficult for your industry to counteract the rising value of the dollar?

Mr. Miller: It has some undesirable effects, indeed.

Mrs. Marleau: Yes. You are being very kind in your words.

It bothers me a great deal that the younger exploration-type companies will be very severely affected by this new tax, in that they are much larger consumers of goods and services than they are of manufactured goods. Even though they will be getting input credit, there will be some considerable management and bookkeeping and accounting procedures that will have to be done. It will also seriously affect their cashflow. Have you considered what kinds of recommendations you would be prepared to make in these cases so we do not have this loss of exploration in the future?

Mr. Miller: The prospector and the junior exploration company are in a high-risk industry, and there are a number of factors that affect their ability to continue in it. Clearly, since they are not selling a product it is difficult for them to recover an increase in input taxation.

The Chairman: Why? They just file a return and get a cheque within 21 days, or interest after 21 days, under the provisions of the legislation.

Mr. Miller: They will be glad to hear that.

The Chairman: Let me refer you to the legislation here. I think if you refer to proposed section 508 in the proposed legislation, on refunds of tax, on page 65, which would give you the—

Mrs. Marleau: I am well aware of that fact, Mr. Chairman. I was referring to the fact that exploration is very capital-intensive, and already junior companies are going to be taxed on assets and not only on profits if they have more than $10 million in assets. In the mining sector that is quite usual.

So I am very worried about the future of our exploration, very much so. I am wondering if you will consider doing something to protect that kind of base, which is very vital to the mining industry.

Mr. Miller: One of the features that have taken place in tax reform is that the one-time prospector's exemption has been removed. If this tax in fact has a negative impact on that sector, we would again raise the question with the government whether that prospector's exemption could not be resurfaced. We think that would have a very strong psychological impact on the industry and would lead people to continue in that industry.

[*Traduction*]

Mme Marleau: Mais vous convenez qu'il est extrêmement difficile pour votre secteur de contrecarrer la valeur à la hausse du dollar?

M. Miller: La hausse du dollar comporte justement des effets peu souhaitables.

Mme Marleau: D'accord. Vos propos témoignent d'une certaine prudence.

Je m'inquiète grandement de ce que les petites sociétés d'exploration soient très durement touchées par cette nouvelle taxe, car ce genre de société achète surtout des produits et des services plutôt que des produits manufacturés. Même si elles obtiennent des crédits sur intrants, elles devront consacrer beaucoup plus de temps à la gestion, à la tenue de livres et à la comptabilité. Tout cela touchera grandement leur marge brute d'autofinancement. Avez-vous songé aux genres de recommendations que vous seriez prêts à formuler dans ces cas, de sorte que nous ne soyons pas privés de toutes ces activités d'exploration à l'avenir?

M. Miller: Le prospecteur et les petites sociétés d'exploration se retrouvent dans un secteur à risque élevé, et un grand nombre de facteurs influent sur leur viabilité. De toute évidence, puisque ces sociétés ne vendent pas un produit, il leur est difficile de récupérer une augmentation des taxes sur intrants.

Le président: Pourquoi? Ces sociétés n'ont qu'à produire une demande de remboursement et elles obtiendront un chèque dans les 21 jours, ou les intérêts leur seront versés après le 21^{e} jour, conformément aux dispositions de la loi.

M. Miller: Ces sociétés seront contentes d'entendre ces propos.

Le président: Permettez-moi de citer le projet de loi. Si vous lisez l'article 508 du projet de loi, qui porte sur le remboursement de la taxe, ce qui vous donne. . .

Mme Marleau: Je suis bien au fait de cette disposition, monsieur le président. Je faisais allusion au fait que l'exploration est une activité très coûteuse et que déjà ces petites sociétés seront taxées sur l'actif et non pas uniquement sur les profits si elles ont un actif de plus de 10 millions de dollars, ce qui est fréquent dans le secteur minieur.

Je m'inquiète donc énormément de l'avenir de nos activités d'exploration. Je me demande si vous avez l'intention d'agir afin de protéger ce secteur vital de l'industrie minière.

M. Miller: Selon la réforme fiscale, l'exemption unique pour les prospecteurs a été éliminée. Si cette nouvelle taxe a des conséquences négatives dans ce secteur, nous demanderons à nouveau au gouvernement de réintroduire cette exemption unique pour les prospecteurs. Nous pensons qu'une telle mesure aurait une très forte incidence psychologique dans ce secteur et encouragerait les gens à poursuivre leurs activités.

[*Text*]

Mrs. Marleau: One more thing I got from your presentation was that you seem to have the understanding that automatically this tax, once it is imposed, will be raised. You mention that if the tax goes up within the next five years it should all go to deficit reduction. Do you have any kind of inside information to tell us this tax will go up? We would all like to know.

Mr. Miller: I have no information.

Mr. Soetens (Ontario): Gentlemen, I appreciate receiving your brief. It is just one of many we have received that have certainly been supportive of the goods and services tax.

How many members do you have in your association, the Mining Association of Canada, and roughly how many people would you employ?

Mr. Miller: The membership is around 75 member companies. It comprises all the large metal mining companies in Canada and the majority of the producers of non-metallic minerals, such as asbestos, potash, and so on. We do not represent large numbers of coal miners, for example. So our coverage of the industry is not complete.

I do not have a figure for the total number of employees employed by our member companies. In the sector generally it is something over 100,000.

• 1725

Mr. Soetens: You would represent the majority of the sector?

Mr. Miller: Yes.

Mr. Young: But not the workers; let us make sure about that.

Mr. Soetens: They may not represent the workers, but they employ all those workers, and is that not great? That is 100,000 employees, all supportive of the goods and services tax.

Mrs. Marleau: I would not say that.

Mr. Soetens: You have made some interesting comments. We have heard over the last three and a half or four weeks that government ought to control its expenditure. That is one of the things many witnesses have said, and I guess to some degree, on a minor basis, you so indicate as well. Then you talk about the costs of the alternatives, the increased taxation and so on that may result if the goods and services tax does not take place.

Could you very briefly comment on the importance of federal spending to your industry; in particular, the mining sector? Has the government in your mind been

[*Translation*]

Mme Marleau: J'aimerais soulever un autre point à la suite de votre exposé. Vous semblez être d'avis qu'une fois cette taxe adoptée elle augmentera automatiquement. Vous indiquez que si la taxe augmente au cours des cinq prochaines années, ces augmentations devraient être consacrées à la réduction du déficit. Disposez-vous d'informations privilégiées comme quoi cette taxe va augmenter? Nous aussi nous aimerions le savoir.

M. Miller: Je ne dispose d'aucune information particulière.

M. Soetens (Ontario): Messieurs, je vous suis reconnaissant de nous avoir présenté votre mémoire. Votre mémoire s'ajoute aux nombreux autres que nous avons reçus qui appuient la taxe sur les produits et services.

L'Association minère du Canada compte combien de membres et combien d'employés travaillent dans ce secteur?

M. Miller: Nous comptons environ 75 sociétés membres. Cela comprend toutes les grandes sociétés d'extraction de métaux du Canada ainsi que la majorité des producteurs de métalloïdes, comme l'amiante, la potasse et ainsi de suite. Cependant, nous ne représentons pas un grand nombre de mineurs de charbon. Donc, nous ne représentons pas entièrement le secteur minier.

Je ne dispose pas de chiffres concernant le nombre total d'employés au service de nos sociétés membres. De façon générale, notre secteur d'activité compte plus de 100,000 travailleurs.

M. Soetens: Vous représentez la majorité de votre secteur?

M. Miller: Oui.

M. Young: Mais pas les travailleurs; que ce soit bien clair.

M. Soetens: Même s'ils ne les représentent pas, ils emploient tous ces travailleurs. C'est formidable. Cela représente 100,000 employés qui appuient tous la taxe sur les produits et services.

Mme Marleau: Je n'irais pas jusque-là.

M. Soetens: Vous avez fait des observations intéressantes. Depuis trois semaines et demie ou quatre semaines, nous nous entendons dire que le gouvernement devrait limiter ses dépenses. Bon nombre de témoins ont fait ce commentaire, et c'est un peu ce que vous nous dites également, quoique de façon plus discrète. Vous parlez ensuite du coût des solutions de rechange, de l'augmentation d'impôt et autres qui risquent de se produire si la taxe sur les produits et services n'entre pas en vigueur.

Pourriez-vous nous parler brièvement de la place qu'occupent les dépenses fédérales dans votre secteur d'activité, et surtout dans le secteur minier? À votre avis,

[*Texte*]

doing the things that the witnesses appear... controlling its expenditures in that area?

Mr. Miller: We believe the government does supply a lot of very useful services to our industry, geological information being one, through the Department of Energy, Mines and Resources. There is also a strong federal component in mining industry research, which is very important to our industry. There are mineral development agreements with the provinces that represent a federal commitment of funds. All these things are very helpful, and naturally we believe they should continue in some form or other; in fact, there have been very substantial reductions in the resources allocated to some of those programs, and we are prepared to accept that in the general attempt to control the deficit.

We also recommend that the same kinds of restraint be applied to certain social programs and the large direct transfer programs. Transfers to provinces and transfers to individuals are really where the big bucks are. So we have made representations along those lines.

Mr. Soetens: In your area, then, you have seen restraint by government in the areas your industry is involved in. One of the things you have mentioned is research. What would happen if the NDP proposal to raise income tax rates on all these high-paid researchers were implemented? What would happen to your researchers? Would they stay in Canada or would they leave Canada?

Mr. Miller: I think our brief makes the point that the rebalancing of revenues is pretty important, because to increase either the corporate rate or the personal rate under the Income Tax Act would lead to an imbalance with the United States particularly, and transborder transfers of people and transborder transfers of money could easily result. The pressure would be there to do that.

Mr. Soetens: I note the criteria you used in the score card that exists, and we did not badly in all but one of your criteria, and that of course relates to provincial harmonization. It is really up to the provinces to say publicly that they would like to be in.

The one area you talked about where we only partly did well was the area of using an accounts method rather than an invoice method. If I can make the assumption that all your members meet the $30,000 minimum threshold, does the fact that you can simply use your monthly sales records not accomplish what you want? You could simply say: we sold *x* dollars for the month and therefore our sales are 9% of that, and we purchased

[*Traduction*]

le gouvernement a-t-il pris les mesures que les témoins semblent... en vue de contrôler ces dépenses dans ce secteur?

M. Miller: Le gouvernement fournit un grand nombre de services très utiles à notre industrie, notamment en matière d'informations géologiques, par l'entremise du ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources. Le gouvernement fédéral joue un rôle important dans les recherches sur l'industrie minière, qui revêtent une grande importance pour notre secteur. Des accords de mise en valeur de gisements de minerai ont été conclus avec les provinces, avec la contribution financière du gouvernement fédéral. Tout cela est très utile et nous sommes convaincus que ces initiatives doivent se poursuivre d'une façon ou d'une autre; en fait, les ressources affectées à certains programmes ont été considérablement diminuées, et nous sommes prêts à accepter cette situation dans le cadre de l'effort général visant à restreindre le déficit.

Nous recommandons également de faire preuve de la même austérité à l'égard de certains programmes sociaux et des importants programmes de transfert direct. Les paiements de transfert aux provinces et aux particuliers représentent des sommes considérables. Nous avons donc présenté des instances dans ce sens.

M. Soetens: Dans votre secteur, donc, vous avez constaté certaines mesures d'austérité de la part du gouvernement dans les secteurs qui intéressent votre industrie. Vous avez parlé entre autres de la recherche. Que se passerait-il si la proposition du NPD, selon laquelle il faut relever le taux d'impôt sur le revenu de tous les chercheurs fortement rémunérés, entrait en vigueur? Que deviendraient vos chercheurs? Resteraient-ils au Canada ou quitteraient-ils le pays?

M. Miller: Nous signalons dans notre mémoire qu'il importe de rééquilibrer les revenus, car si l'on augmente le taux d'impôt des sociétés ou des particuliers, aux termes de la Loi de l'impôt sur le revenu, cela va créer un déséquilibre par rapport aux États-Unis notamment, et il risque de s'en suivre des déplacements de personnes ou des virements de fonds vers ce pays. Les gens seraient effectivement incités à quitter notre pays.

M. Soetens: Je remarque que d'après les critères que vous avez utilisés dans votre feuille de marque, nous avons obtenu d'assez bons résultats dans tous les secteurs sauf un, je veux parler de l'harmonisation avec les systèmes provinciaux. N'incombe-t-il pas vraiment aux provinces de déclarer en public qu'elles veulent se joindre au gouvernement fédéral dans cette initiative?

Vous avez signalé en outre que nous avons partiellement atteint notre objectif dans le secteur de l'utilisation de la méthode comptable au lieu de la méthode de facturation. Si je pars du principe que tous vos membres remplissent le critère du seuil de 30,000$, le simple fait que vous pouvez utiliser vos relevés de ventes mensuels n'atteint-il pas l'objectif que vous poursuivez? Vous pourriez dire tout simplement que vous avez vendu

[*Text*]

x for the month and therefore our input credits are 9% of that. Is that not simple enough?

Mr. Miller: I think it would be simple enough if they could do that, and some of them may be able to. One of the problems that arises is where you have different rates; in fact, some inputs are exempted from the tax, and that makes the wholesale treatment on the accounts basis more difficult.

Mr. Soetens: In the mining sector, what would be exempted?

Mr. Miller: I suppose the basic groceries that go into supporting a mining camp.

The Chairman: So you would like us to tax basic groceries, then, if you have a mining camp?

• 1730

Mr. Miller: Yes, if the result was a reduction in the general rate we would feel that was a good trade-off.

Mr. Soetens: Okay, I guess I was not aware of that particular area. Outside of that basic exemption, we have a very simplified system. I guess I am just sorry that you only partly supported us on that, rather than fully, as you did on almost all the other things that were there.

Your 75 companies are active across Canada?

Mr. Miller: Yes, indeed.

Mr. Soetens: Are they very active in northern Ontario in the areas north of the French River?

The Chairman: Like the Sudbury area.

Mr. Soetens: Well, the Sudbury area.

Mr. Miller: Sudbury, Timmins, Kirkland Lake.

Mr. Soetens: So you are very supportive of the whole concept and it will be beneficial to all the employees that work for you as well.

Mr. Miller: We would like to feel that their jobs would be more secure as a result of improved economic performance.

Mr. Soetens: Well I am sure Mrs. Marleau will relay that message to all of her constituents. Thank you very much.

The Chairman: I have to thank you very much for coming to us. You have been helpful.

Mr. Miller: Thanks, Mr. Chairman.

The Chairman: The meeting is adjourned until 7.30 this evening.

[*Translation*]

pour tant de dollars pendant le mois et que vos ventes équivalent à 9 p. 100 de ce montant, tandis que vous avez fait tant d'achats pendant le mois et que vous avez donc droit à 9 p. 100 de ce montant en crédits pour intrants. N'est-ce pas aussi simple que ça?

M. Miller: Ce serait assez simple si c'était possible, et certaines entreprises pourront peut-être le faire. Un problème se pose toutefois lorsque les taux ne sont pas les mêmes; en fait, certains intrants sont exonérés de la taxe, ce qui rend encore plus difficile le traitement au niveau du gros selon la méthode comptable.

M. Soetens: Dans le secteur minier, quels produits seraient exonérés?

M. Miller: Les produits alimentaires de base qui sont utilisés sur un chantier d'exploitation minière, je suppose.

Le président: Si je comprends bien, vous souhaitez que nous taxions les produits alimentaires de base, si vous avez un chantier près d'une mine?

M. Miller: Oui, si cela se traduisait par un abaissement général du taux d'imposition, le jeu en vaudrait la chandelle.

M. Soetens: Très bien, je n'avais sans doute pas fait attention à ce détail. Mais à part cette exonération essentielle, le système est tout à fait simplifié. Je suis déçu que vous ne soyez qu'en partie favorable à cette exonération, au lieu de l'approuver sans réserve, comme vous avez fait pour presque tout le reste.

Les 75 compagnies que vous représentez sont disséminées dans tout le Canada?

M. Miller: Oui, absolument.

M. Soetens: Sont-elles très présentes dans le nord de l'Ontario, je pense aux régions situées au nord de la rivière des Français?

Le président: Comme par exemple Sudbury.

M. Soetens: Oui, entre autres.

M. Miller: Sudbury, Timmins, Kirkland Lake.

M. Soetens: Mais vous êtes d'accord avec l'orientation générale, et vous pensez que c'est une mesure qui profitera aux employés de votre secteur.

M. Miller: Le bénéfice que l'on en retirera, nous l'espérons, sur le plan économique, devrait effectivement stabiliser le secteur de l'emploi.

M. Soetens: Je suis persuadé que M^me^ Marleau ne manquera pas de transmettre ce message auprès de tous ses électeurs. Merci beaucoup.

Le président: Merci d'être venu, voilà un témoignage très utile.

M. Miller: Merci, monsieur le président.

Le président: La séance est levée, nous reprenons à 19h30.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Association of Consulting Engineers of Canada:

Nash A. Sidky, President;

Pierre A.H. Franche, Executive Director.

From the Canadian Gas Association:

Byron Reaume, Chairman, Taxation GST Sub-Committee.

From the Canadian Advanced Technology Association:

Roy M. Woodbridge, President.

From the Mining Association of Canada:

George Miller, President;

Donald Eldon, Director of Economic Affairs.

TÉMOINS

De l'Association des ingénieurs-conseils du Canada:

Nash A. Sidky, président;

Pierre A.H. Franche, directeur général.

De l'Association canadienne du gaz:

Byron Reaume, président, Sous-comité Fiscalité-TPS.

De la Canadian Advanced Technology Association:

Roy M. Woodbridge, président.

De l'Association minière du Canada:

George Miller, président;

Donald Eldon, directeur des Affaires économiques.

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 67

Monday, October 16, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 67

Le lundi 16 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the Goods & Services Tax—Technical Paper (August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la taxe sur les produits et services—Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

NOV 13 1989

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989

34338—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman:

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président:

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du comité
Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, OCTOBER 16, 1989
(74)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 7:31 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: Dennis Mills for Alfonso Gagliano; Jack Whitaker for Audrey McLaughlin.

Other Members present: Engène Bellemare; Len Gustafson; Fernand Jourdenais; Christine Stewart.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff*: Sean Aylward; Michael Cassidy; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: *From Attractions Ontario*: Gordon D. Dailley, Past President. *From Racetracks of Canada Inc.*: Jack Kenney, President, CEO, Ontario Jockey Club; Rod Seiling, Executive Vice President; *From the Ontario Racing and Breeding Council*: Frank Drea, Chairman, Ontario Racing Commission; Harry Addison, Member. *From the Canadian Horse Council*: Michael Van Every, Chairman, Tax Committee; David Wilmot, Committee Member, Tax Committee; Robert Burgess, Committee Member, Tax Committee; Dr. J. Glen Brown, Committee Member, Tax Committee.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Service Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

The witness from Attractions Ontario made a statement and answered questions.

At 7:56 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 7:59 o'clock p.m., the sitting resumed.

Jack Kenney, from Racetracks Canada Inc., made a statement and, with the other witness, answered questions.

Frank Drea, from the Ontario Racing Commission, made a statement and, with the other witness, answered questions.

Michael Van Every, from the Canadian Horse Council, made a statement and, with the other witnesses answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 16 OCTOBRE 1989
(74)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des Finances se réunit aujourd'hui à 19 h 31, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: Dennis Mills remplace Alfonso Gagliano; Jack Whittaker remplace Audrey McLauglin.

Autre député présent: Eugène Bellemarre, Len Gustafson, Fernand Jourdenais et Christine Stewart.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal et Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité*: Sean Aylward, Michael Cassidy, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: *De Attractions Ontario*: Gordon D. Dailley, ancien président. *De Racetracks of Canada Inc.*: Jack Kenney, président,directeur général de l'Ontario Jockey Club; Rod Seiling, vice-président général. *De l'Ontario Racing and Breeding Council*: Frank Drea, président, Commission des courses de l'Ontario; Harry Addison, membre. *Du Conseil canadien du cheval*: Comité fiscal: Michael Van Every, président; David Wilmot, membre; Robert Burgess, membre; D^{r} J. Glen Brown, membre.

En conformité du paragraphe 108 (2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule n^{o} 26.*)

Le témoin de Attractions Ontario fait un exposé puis répond aux questions.

A 19 h 56, la séance est suspendue.

À 19 h 59, la séance reprend.

Jack Kenney, de Racetracks Canada Inc., fait une exposé et, avec l'autre témoin, répond aux questions.

Frank Drea, de la Commission des courses de l'Ontario, fait un exposé et, avec l'autre témoin, répond aux questions.

Michael Van Every, du Conseil canadien du cheval, fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

At 9:35 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Committee

A 21 h 35, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité
Marie Carrière

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

[*Texte*]

Monday, October 16, 1989

• 1931

The Chairman: We are resuming consideration of our Standing Order 108.(2). the goods and services tax technical paper. Our first witness tonight is Attractions Ontario, with Gordon Dailley. Mr. Dailley, welcome. Please give us a quick five-minute rundown and then we can get on to questions.

Mr. Gordon D. Dailley (Past President, Attractions Ontario): Mr. Chairman, Attractions Ontario is quite concerned that the new goods and services tax is going to damage not only our segment of the important tourism industry, but also the tourism industry overall. We would like to register loud and clear that we believe an answer open to you, sir, would be to zero-rate the attractions.

There is money to be saved in that consideration, which is part of our submission. A lot of the very valuable and marvellous federally funded attractions could look towards—perhaps one could say—less unfair competition and a more market-priced approach to their own attractions. This would certainly save many millions of taxpayers' dollars. More study would have to be done, of course. Attractions Ontario is a provincial association and does not have the funds available to fully research it ourselves.

The Chairman: Mr. Sobeski, this is your constituent, so I am going to ask you to lead off.

Mr. Sobeski (Cambridge): Thank you very much, Mr. Chairman.

One of the things I would like to emphasize is the concern between privately run tourist operations and publicly funded ones. We have before us tonight a witness who has been extremely successful. I would like him to outline the slow growth. There certainly has not been any government funding or any assistance at all in your tourist attraction, the African Lion Safari. Also please talk about your marketing studies of the impact, for example, when Canada's Wonderland opened up, which is competition for yourself. Thirdly, you could talk of your unique definition of "capital punishment" from the point of view of being a private operator.

Mr. Dailley: Back to front, I define "capital punishment" as government taxes on the profit on my operation, which are then used to invest in publicly

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

[*Traduction*]

Le lundi 16 octobre 1989

Le président: Conformément à l'article 108.(2), du Règlement, nous reprenons l'étude du document technique relatif à la taxe sur les produits et services. Notre premier témoin de ce soir est Gordon Dailley, qui représente Attractions Ontario. Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Dailley. Veuillez nous faire un bref exposé de cinq minutes, après quoi nous pourrons passer aux questions.

M. Gordon D. Dailley (président sortant, Attractions Ontario): Monsieur le président, Attractions Ontario s'inquiète à l'idée que la nouvelle taxe sur les produits et services risque de nuire non seulement à notre secteur, mais aussi à l'ensemble de l'industrie touristique qui revêt une grande importance pour notre pays. Nous tenons à déclarer haut et fort que, à notre avis, la meilleure solution serait de détaxer le secteur des attractions.

Cette solution, dont nous parlons dans notre mémoire, permettrait de réaliser des économies. Un grand nombre de magnifiques parcs d'attractions très intéressants, financés par le gouvernement fédéral, pourraient ainsi être moins avantagés par rapport à leur concurrents, si l'on peut dire, et orienter davantage leurs activités vers une économie de marché. cadre de leurs activités. Cela permettrait sans nul doute d'économiser des millions de dollars de deniers publics. Il faudra bien entendu effectuer des études plus approfondies. Attractions Ontario est une association provinciale qui ne dispose pas de fonds suffisant pour entreprendre ces recherches de son propre chef.

Le président: Monsieur Sobeski, puisque le témoin est l'un de vos électeurs, je vais vous donner la parole en premier.

M. Sobeski (Cambridge): Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais insister sur la différence entre les parcs d'attractions touristiques privés et ceux qui sont financés par le secteur public. Le témoin qui comparait devant nous ce soir a obtenu beaucoup de succès dans ses entreprises. J'aimerais que vous nous parliez du ralentissement de la croissance. Votre parc d'attractions touristiques, appelé *African Lion Safari*, n'a reçu ni financement ni aide du gouvernement. Parlez-nous également de vos études de marché sur l'incidence qu'a eu la création de *Canada's Wonderland*, qui vous fait directement concurrence. En troisième lieu, vous pourriez parler de votre définition particulière de la «peine capitale» du point de vue de l'exploitant privé.

M. Dailley: Pour commencer par la fin, j'entends par «peine capitale» les taxes que le gouvernement perçoit sur les bénéfices de mon entreprise et dont le produit est

[*Text*]

funded attractions or other ventures in competition with me and also to pay for losses on those business.

There is most definitely a concern in the marketing end. It is more than just my small to medium-sized attraction. The federal government, as you know, has flat-lined Tourism Canada's marketing dollars since 1986 at $30 million; next year it goes down to $25 million, and the year following it goes down to $20 million. During this last year alone, those flat-lined marketing dollars have been used for marketing "Canada, the World Next Door" to the Americans and the international market. At the same time, the Americans have increased their expenditures by 9%.

• 1935

All of us are trying our best to do our marketing and we are worried about the decreased traffic. All you had to do was to cross any bridge, whether Windsor bridge or Fort Erie or Niagara Falls, to see the stream of Canadian cars going across into northern New York State to visit Fantasy Island or Darien Lake to know there were problems on the horizon. Last Friday, when Statistics Canada's July figures were tallied, you began to realize what the seven-month figures show for Canadian travel to the States.

Canadian travel to the states for same-day, day-trip traffic is up 20.7%. The American figures for the same period of time, seven months calendar year, are down 4.2%. If you put those two together with pretty simple math, there is a 24.7% differential this year over last in same-day traffic we have lost, either American traffic or Canadians who are now flooding into the United States.

The importance of that number is really in the July numbers. Traditionally we have done so well in the summer that if Canadians have flown to Florida, the Caribbean or wherever, it has been expected. What was not expected this year was the absolute stream of Canadian day-trip traffic into the United States. I can guarantee you it is not all going over just to buy gasoline.

Another important part, which extends that a little further, Mr. Sobeski, is the fact that the one-night-plus stays in the United States in seven months is up 13.3%. More Canadians this year are going into the United States than the year before, and 6% fewer Americans are coming into Canada. This is across-the-board Statistics Canada numbers.

There is a huge 19.3% difference in the one-night-plus stays. Already there are problems in the marketing side, which all the attractions are facing. We have faced in southern Ontario extreme competition because of the

[*Translation*]

investi dans des parcs d'attractions financés par le secteur public ou dans d'autres projets qui me font directement concurrence, et sert ensuite à éponger les pertes de ces entreprises.

La question de la commercialisation est sans nul doute une source de préoccupation pour nous. Il ne s'agit pas simplement des parcs d'attractions de taille moyenne, comme le mien. Depuis 1986, comme vous le savez, le gouvernement fédéral a maintenu à 30 millions de dollars le budget de commercialisation de Tourisme Canada; l'an prochain, il sera ramené à 25 millions de dollars pour diminuer ensuite à 20 millions l'année suivante. L'an dernier uniquement, ce budget fixe a servi à vendre «Le Canada, le monde à votre porte» aux américains et sur le marché international. En même temps, les États-Unis ont augmenté leurs dépenses dans ce domaine de 9 p. 100.

Nous faisons tous le maximum pour nous faire connaître et la perte de clientèle nous inquiète. Il suffisait de traverser un pont, que ce soit le pont de Windsor, de Fort Erié ou de Niagara Falls, pour voir la file de voitures canadiennes en route vers le nord de l'État de New York pour visiter *Fantasy Island* ou *Darien Lake* et comprendre les problèmes qui nous attendent. Vendredi dernier, lorsqu'on a compilé les données de Statistique Canada jusqu'au mois de juillet, on a commencé à comprendre qu'au cours de cette période de sept mois, les Canadiens ont de plus en plus voyagé vers les États-Unis.

Le nombre de Canadiens se rendant aux États-Unis pour un voyage d'une journée a augmenté de 20,7 p. 100. Du côté américain, pour la même période, soit sept mois de l'année civile, le traffic a diminué de 4,2 p. 100. Il suffit de faire un calcul simple pour constater que de dans le nombre de visites d'une journée a diminué de 24,7 p. 100 entre l'an dernier et cette année, qu'il s'agisse de touristes américains ou de canadiens qui se rendent maintenant en grands nombres aux États-Unis.

C'est surtout en juillet que la situation a été critique. Depuis toujours, notre chiffre d'affaires était si bon pendant l'été que même si des Canadiens se rendaient en Floride, aux Antilles ou autres, c'était prévu. Ce que nous n'avions pas prévu cette année, c'est le nombre absolu de familles canadiennes qui ont effectué des voyages d'une journée aux États-Unis. Je peux vous garantir que l'objet de ces visites n'est pas uniquement d'acheter de l'essence.

En outre, Monsieur Sobeski, il faut tenir compte du fait que les séjours de plus d'une nuit aux États-Unis ont augmenté de 13,3 p. 100 en sept mois. Un plus grand nombre de Canadiens vont aux États-Unis cette année par rapport à l'an dernier, tandis que le nombre d'Américains qui viennent au Canada a diminué de 6 p. 100. Il s'agit des données générales publiées par Statistique Canada.

Il y a un écart énorme de 19,3 p. 100 dans le nombre de séjours de plus d'une nuit. Nous avons déjà des problèmes sur le plan de la commercialisation, problèmes auxquels se heurtent tous les parcs d'attractions. Dans le

[*Texte*]

number of attractions clustered together, both the publicly funded and the private attractions.

I suppose it is always the toughest to face the unfair competition aspect. I think nobody minds going head to head with somebody who is trying to make a buck, to meet the payroll and to pay income tax on a fair basis the same as everybody else. The problem comes in when you are competing with the publicly funded or non-profit ones who do not have to worry where their next dollar is coming from. If they do not get their marketing right or they do not control their operating costs, they just turn around and ask the federal government or the municipal government or the provincial government, as the case may be, for extra hundreds of thousands of dollars, and it is just handed out easily—$100,000, $200,000—get your marketing right next year—$400,000, $500,000—control your operating costs—$600,000, $700,000—and so it goes. There is no real fire in their gut to have to market themselves, to control their operating costs and to concern themselves with how to break even. This 9% goods and services tax is liable to break the backs of the private attractions industry.

Mr. Young (Gloucester): I have to declare a conflict of interest because I am pretty certain, according to the data I have here, that Colonel Dailley, your dad, and I worked together a long time ago with the Centennial Commission in New Brunswick. Therefore I want to make sure I am very careful in my questioning.

I am surprised by the tenor of your approach. Although you indicate it will be hard to sell the GST, it would seem to most people who have listened to the testimony across the country that tourism is one industry where it is not black and white totally. I think most observers would suggest the 9% tax is going to hit very hard across the board, not only attractions but also hotels and motels. We talk about rebates but we know if we are involved in any kind of association with Americans, they are not great at filling out forms and looking at rebates. What they do is check how much gas costs, how much a room costs, how much a meal costs, and how much admission prices are to various attractions.

I am surprised that on this basis your association would not simply be saying, as many Canadians are saying, no to the GST. It is a very unusual thing. As we look forward to this evening, I see, for example, the racetrack people coming in and saying they do not come to this place tonight to oppose the principle of the GST.

[*Traduction*]

sud de l'Ontario, nous devons soutenir une concurrence énorme étant donné le grand nombre de parcs, tant publics que privés, regroupés dans la même région.

Il est toujours très dur d'être confronté à une concurrence injuste. Peu importe si l'on doit soutenir la concurrence d'une personne qui essaie de faire des bénéfices, de payer ses dépenses et de verser sa juste part d'impôt sur le revenu au même titre que tous les autres. Le problème, c'est lorsqu'il faut faire concurrence à des entreprises financées par le secteur public ou sans but lucratif qui ne se préoccupent guère de leurs sources de revenus. Si elles n'adoptent pas de bons principes de marketing ou si elles ont des frais d'exploitation exorbitants, elles se contentent de demander au gouvernement fédéral, à la municipalité ou au gouvernement provincial, selon le cas, quelques centaines de milliers de dollars de plus, qui leur sont remis sans difficulté. Voilà 100,000$ ou 200,000$ pour mettre sur pied un bon programme de marketing l'an prochain, 400,000$ ou 500,000$ pour contrôler vos frais d'exploitation, 600,000$ ou 700,000$ et ainsi de suite. Rien n'incite véritablement ces entreprises à faire de la publicité, à restreindre leurs frais d'exploitation ni à s'inquiéter de leur seuil de rentabilité. Cette taxe de 9 p. 100 sur les produits et services risque de ruiner le secteur des parcs d'attractions privés.

M. Young (Gloucester): Je dois avouer que je suis ici en conflit d'intérêts, car je suis convaincu, d'après les renseignements que j'ai en main, que votre père, le colonel Dailley, et moi-même avons travaillé ensemble il y a longtemps à la Commission du Centenaire au Nouveau-Brunswick. Je veux donc prendre bien garde aux questions que je vais vous poser.

La teneur de votre démarche me surprend. Même si vous dites qu'il sera difficile faire accepter la TPS, la plupart des gens qui ont suivi les témoignages dans tout le pays doivent avoir l'impression que dans l'industrie du tourisme, tout le monde n'est pas logé à la même enseigne. La plupart des observateurs diront sans doute que la taxe de 9 p. 100 va avoir de très fortes répercussions sur tous les secteurs du tourisme, et pas seulement sur les parcs d'attractions, mais également sur les hôtels et les motels. Il est question d'accorder des ristournes, mais chacun sait, pour avoir travaillé en association avec des Américains, que ces derniers n'aiment guère remplir des formulaires et demander des remboursements. Ce qui les intéresse, c'est le prix de l'essence, le prix d'une chambre, le prix d'un repas et le prix d'entrée dans les divers parcs d'attractions.

Je suis surpris que compte tenu de cette situation, votre association ne rejette pas tout simplement la TPS, comme le font bon nombre de Canadiens. C'est très inhabituel. En examinant la liste de témoins de ce soir, par exemple, je suppose que les représentants des hippodromes viendront nous dire qu'ils ne s'opposent pas au principe de la TPS.

[*Text*]

• 1940

The fact of the matter is you either oppose it or you are going to be saddled with it. It is beyond me as to why someone in an industry that is going to be directly targeted by the impact of the GST would have any reservations at all about saying to the government that it should be going back to the drawing board and getting this right because it is replacing a bad tax.

We all have heard enough about the manufacturers sales tax, but they are bringing in an administrative problem and a tourism depressor, as opposed to something that is going to encourage tourism. It is going to hurt you directly because you are going to be discriminated against as a private sector entrepreneur vis-à-vis the government. Why would you be suggesting zero-rating?

This is not a lecture, but the fact is the Government of Canada and members of this committee, if you have been listening over the last couple of weeks, are not talking about narrowing the base; they are talking about broadening the base. They are not going to zero-rate you or anybody else. How are we going to talk about taxing groceries, when this committee sits down with our Conservative friends, and then say we are, however, going to zero-rate attractions?

I think it is very important for people who come before the committee to be very serious about whether or not they feel they can live with the tax. To modify it, to change it, to lower the rate or to try to get zero-rated or exempted or tax-free I think is a mug's game. You are the people who are going to be mugged.

I want to go back, because your statement is succinct and clear to the extent that it addresses certain problems. Are you prepared to say tonight on behalf of your organization that you support the GST? Are you against it? Or do you just support it and want to be zero-rated?

Mr. Dailley: It is a very good question. The zero-rating came forward even as a choice only when the technical paper was delivered kindly by Mr. Sobeski in mid-August.

Mr. Young: He has made a lot of friends with it, incidently.

Mr. Dailley: I had sent for it and sent for it and sent for it and it was in the mail forever. It took us a long time for boards and associations to meet and to decide what we were going to do. It seemed apparent that the federal government was determined to zero-rate basic groceries and some others.

We thought this was the best position to take, seriously, to avoid the damage this was going to do. It will do it to the whole tourism industry, not the attraction segment only. It will do it to conventions. As you well know,

[*Translation*]

En réalité, ou bien vous vous élevez contre cette taxe, ou bien vous ne pourrez pas l'éviter. Je n'arrive pas à comprendre qu'un représentant d'un secteur qui va être directement touché par les répercussions de la TPS hésite le moindrement à déclarer au gouvernement qu'il doit repartir à zéro et trouver une bonne formule pour remplacer une mauvaise taxe.

Nous avons suffisamment entendu parler de la taxe sur les ventes des fabricants, mais la nouvelle taxe proposée va créer des problèmes administratifs et ralentir le tourisme, au lieu de le promouvoir. Elle va pas se répercuter sur vous directement parce que vous ferez l'objet de discrimination en tant qu'entreprise du secteur privé par rapport au secteur public. Pourquoi proposez-vous que votre secteur soit détaxé?

Je ne veux pas vous faire un sermon, mais le gouvernement du Canada et les membres du Comité n'envisagent pas de restreindre, mais bien d'élargir l'assiette de la taxe. Si vous avez suivi les délibérations des deux dernières semaines, vous devez le savoir. Aucun secteur ne va être détaxé, ni le vôtre, ni un autre. Comment pourrons-nous envisager d'appliquer la taxe aux produits alimentaires, quand les membres du Comité rencontreront leurs amis conservateurs, tout en proposant de détaxer les parcs d'attractions?

Il importe que les témoins qui se présentent devant le Comité réfléchissent sérieusement à la question de savoir si, oui ou non, la taxe leur paraît acceptable. On se fait avoir si l'on essaie de la modifier, d'abaisser le taux ou d'obtenir une détaxe, ou encore une exonération. C'est vous qui vous faites avoir.

Étant donné que votre déclaration est succincte et précise dans la mesure où elle traite de certains problèmes, je voudrais revenir sur certaines questions. Êtes-vous disposé à déclarer ce soir au nom de votre association que vous appuyez la TPS? Y êtes-vous opposés? Ou l'appuyez-vous d'une part en souhaitant d'autre part en être exonérés?

M. Dailley: Voilà une excellente question. La détaxe n'a été envisagée comme option qu'au moment où M. Sobeski nous a gentiment remis le document technique, vers la mi-août.

M. Young: Il s'est fait du même coup de nombreux amis, soit dit en passant.

M. Dailley: J'avais demandé à maintes reprises ce document, et il semblait ne jamais vouloir arriver. Il a fallu longtemps aux conseils d'administration et aux associations pour se réunir et décider de la marche à suivre. Il nous a semblé évident que le gouvernement fédéral était déterminé à détaxer les produits alimentaires de base et quelques autres produits.

Nous avons estimé que c'était la meilleure position à adopter, sérieusement, pour éviter les répercussions négatives de cette taxe. Toute l'industrie du tourisme en patira, et pas seulement le secteur des attractions. Les

[*Texte*]

10,000 Shriners did not turn up in Toronto last June because of the hotel prices. Amazing! Absolutely astounding! It is because our prices are already out of whack with what is happening south of the line. It is our main source of tourism bucks here and we will not lose track of that.

I am not sure what the convention associations are doing or what their positions are with you. I am not certain what all the different associations are, except perhaps the Tourism Industry Association of Canada, because I sit on their board.

I think Attractions Ontario recognizes the fact the deficit must wrestled to the ground and somebody has to have the guts to do it. However, at the same time we also recognize that the manufacturing sector has been singled out unfairly. I do not think anybody can argue to have been treated unfairly, particularly with regard to exports.

I do believe the association would back me in saying that if you are going to zero-rate some segments, you should be very careful to consider those that are going to be affected most adversely by this new tax. Perhaps the industry could live with a smaller tax. We do not have currently 9% on the attractions industry and the service sector generally. Perhaps you should be considering stepping it in gradually over time to make it more digestible. I do not have all of these answers. I have come to with what our board has taken as our stance in this.

Speaking out of turn perhaps a little bit from the association, I think a smaller tax could be lived with, even considering the fact that Ontario already has a 10% amusement tax. We already have it. The trouble is that it is inequitably applied. Some larger privately funded attractions pay less than I do on their entertainment dollar. It is a very peculiar, unlevel playing field—to use a federal expression—already in the province. It is going to be made worse with this tax if we are not careful. I hope I did not avoid the question.

• 1945

Mr. Young: No. You are in a majority position here, I want to tell you. As a lawyer, I have seen my colleagues representing the Canadian Bar come before the committee and they would like a break. The chartered accountants came before the committee and they liked the tax but they would like a break. We have had a parade of people coming before the committee who say that we should address the deficit. But of course the government says that it does not address the deficit, at least not in the short-term.

[*Traduction*]

congrès seront touchés également. Comme vous le savez sans doute, 10,000 Shriners ne sont pas venus à Toronto en juin dernier en raison du prix des chambres d'hôtel. C'est incroyable! C'est sidérant! C'est parce que nos prix sont déjà délirants par rapport à ceux en vigueur chez nos voisins du sud. Ce genre de congrès produisent énormément de recettes touristiques et nous en sommes conscients.

Je ne sais pas quelles initiatives prennent les associations qui tiennent des congrès ni quelle est leur position. Je ne connais même pas les différentes associations en cause, si ce n'est peut-être l'Assocation de l'industrie touristique du Canada, car je siège à son conseil d'administration.

Attractions Ontario comprend qu'il faut absolument enrayer le déficit et que quelqu'un doit avoir le courage de le faire. Toutefois, nous estimons en même temps que le secteur manufacturier fait l'objet d'un traitement injuste. Personne ne peut prétendre avoir été traité injustement, surtout pour ce qui est des exportations .

Je pense parler au nom de l'association en disant que si vous décidez de détaxer certains secteurs, vous devez prendre garde à tenir compte de ceux qui seront les plus durement touchés par cette nouvelle taxe. Une taxe à taux moindre pourrait être acceptable pour l'industrie. À l'heure actuelle, aucune taxe de 9 p. 100 ne s'applique à l'industrie des attractions ni au secteur des services en général. Vous devriez peut-être envisager de la mettre en vigueur progressivement, sur une certaine période, pour qu'elle soit mieux acceptée. Je n'ai pas les réponses à toutes les questions. Je vous ai fait part de la position qu'a adoptée notre conseil d'administration à ce sujet.

Au risque de commettre peut-être une indiscrétion, je pense que notre association pourrait accepter une taxe à taux moindre, même compte tenu de la taxe de 10 p. 100 s'appliquant déjà aux jeux et attractions en Ontario. Nous payons déjà cette taxe. Le problème, c'est qu'elle est appliquée de façon injuste. Certains parcs d'attractions importants financés par des capitaux privés paient moins que moi par rapport à leurs recettes. Dans la province, donc, tout le monde n'est pas traité sur un pied d'égalité, pour reprendre une expression chère au gouvernement fédéral. La situation va encore empirer à cause de la nouvelle taxe, si nous n'y prenons garde. J'espère avoir répondu à la question.

M. Young: Oui. Vous êtes en majorité ici, ne l'oubliez pas. En tant qu'avocat, j'ai vu certains de mes collègues qui représentaient le Barreau canadien témoigner devant le Comité en demandant qu'on les épargne. Les experts-comptables ont comparu également en disant que la taxe leur paraît aceptable, mais qu'ils souhaitent en être exonérés. Nous avons vu toutes sortes de gens défiler devant le Comité en disant qu'il nous faut réduire le déficit. Bien entendu, le gouvernement prétend que cette taxe n'atteindra pas ce but, du moins pas à court terme.

[*Text*]

If everybody who goes to see your attractions does not ask for a raise over the next three or four years, it may work out. But the fact of the matter is that if everybody gets an adjustment or an exemption, or things are rearranged so that they are not impacted on quite as adversely, everything is going to be fine. Somehow, Mr. Chairman, I do not think that is going to work out. I think we need clear direction from witnesses who come before the committee. If you support the tax I can live with that, because I will understand that in your judgment you said yes, put the tax on; now let us try to arrange it in such way as to generate revenue for the government but be fair to our sector.

On the other hand, there are a massive number of Canadians who are saying no, because the tax is unfair. It attacks jobs in the tourism sector. It attacks people in low-income brackets. It is regressive. It is a bureaucratic nightmare. When you take a cab to leave from here tonight that guy or that lady is becoming bookkeeper—

The Chairman: He already is.

Mr. Young: No, he is not, Mr. Chairman. You have not taken a cab lately. The chairman travels in a limousine.

The Chairman: Oh yes, on a scooter.

Mr. Young: But the fact is, cab drivers and a lot of other people are going to be keeping books on the GST. All I am suggesting to you—and I think there is still time for people to do this—is that you look at your own membership and recognize that the interest of your organization can only be put forward on the basis of your clients. The entrepreneur, like yourself and many others who have an attraction or a tourist element in their business set-up, is one part of it, but in my view the real question is whether you have people coming through the door with disposable income, be they Canadians or Americans, who are prepared to pay these kinds of taxes.

I hope your organization and others will look at it from that point of view. If the goods and services tax as it was presented in the technical papers is not good for you, what makes you think it is good for anybody else? The deficit is a red herring. If you read the technical documents it says it will be a tool. Many tools remain unused.

So let us make sure that if we are putting together a system to deal with the deficit, or an opportunity to reduce the debt, that in fact that is what is happening. Many people who come before the committee do not think that is going to be the case.

[*Translation*]

Si toutes les personnes qui visitent vos parcs d'attractions ne demandent pas une augmentation au cours des trois ou quatre prochaines années, cela marchera peut-être. En fait, toutefois, si tout le monde a droit à une exonération ou à des conditions spéciales, ou si l'on prend des dispositions pour minimiser les répercussions néfastes, tout ira bien. Quoi qu'il en soit, monsieur le président, je ne pense pas que les choses se passent ainsi. Les personnes qui témoignent devant le Comité doivent déclarer sans ambages ce qu'elles en pensent. Si vous approuvez la taxe, je m'en accommoderai, car je comprendrai qu'après réflexion, vous avez accepté cette taxe, et qu'il nous incombe maintenant de faire le nécessaire pour que le gouvernement recuille les recettes dont il a besoin tout en étant juste envers votre secteur.

D'autre part, il y a un nombre considérable de Canadiens qui rejettent la taxe parce qu'elle est injuste. C'est une taxe régressive, qui entrainera des pertes d'emplois dans le secteur du tourisme et aura de fortes répercussions sur les personnes à faible revenu. C'est un véritable cauchemar administratif. Si vous prenez le taxi pour rentrer chez vous ce soir, le chauffeur devra se transformer en comptable. . .

Le président: Il l'est déjà.

M. Young: Non, ce n'est pas vrai, monsieur le président. Vous n'avez pas pris de taxi dernièrement. Le président, lui, se déplace en limousine.

Le président: Ou plutôt en scooter.

M. Young: Il n'en demeure pas moins que les chauffeurs de taxi et bien d'autres gens vont devoir tenir des livres à cause de la TPS. Tout ce que je vous demande—et je pense qu'il vous reste suffisamment de temps pour le faire—c'est de consulter vos membres et de comprendre que l'avenir de votre association dépend essentiellement de votre clientèle. L'entrepreneur, comme vous et bien d'autres qui exploitent un parc d'attractions ou s'occupent de tourisme dans le cadre de leurs activités commerciales, est une chose, mais à mon avis, il s'agit vraiment de savoir si vous pourrez compter sur des clients ayant un revenu disponible suffisant, qu'ils soient Canadiens ou Américains, et qui sont prêts à payer ce genre de taxe.

J'espère que votre association et d'autres examineront la question sous cet angle. Si la taxe sur les produits et services telle qu'elle est proposée dans les documents techniques ne vous convient pas, qu'est-ce qui vous permet de croire qu'elle est acceptable pour d'autres? La question du déficit n'est qu'un dérivatif. Dans les documents techniques, on dit qu'il s'agit d'un instrument. Bon nombre d'instruments ne sont jamais utilisés.

Nous devons donc nous assurer que si nous mettons sur pied un mécanisme visant à éponger le déficit, ou un moyen de réduire notre dette, nous obtiendrons bien les résultats recherchés. Un grand nombre de témoins que nous avons entendus ne semblent pas être de cet avis.

[*Texte*]

I want to conclude, Mr. Chairman, by saying that hopefully the tourist industry is going to recognize that if it is not good for you, it is most unlikely to be terribly beneficial to your clients.

The Chairman: Do you have no input credits in running an African lion safari?

Mr. Dailley: I do not want to talk just about that, Mr. Chairman. In fairness I have to talk for the whole board of the association. There would be input tax credits. My accountant, trying to do this without incurring any outside costs, looks at it and does not see a balance there.

The Chairman: I do not suppose there is, but we do have to collect taxes, so it is not just—

Mr. Dailley: That is correct. What is the chance, Mr. Chairman, if I may be so bold as to ask, of renegotiating a one-tier system, much like the income tax, so the small businesses, which most of us are, are not faced with this complicated factor of provincial and federal taxes?

The Chairman: Do you have a provincial tax in your show?

Mr. Dailley: Yes we do, 10%, as does Quebec.

The Chairman: When that went on did that destroy your business?

Mr. Dailley: It creates an unlevel playing field between the provincial attractions that do not have to collect, or collect on subsidized admission rates, which is then meaningless really. The problem then doubles. I have a 10% provincial tax; I have the prospect of 7% inflation on the year this is going to be coming in and a 9% tax on top of that. So it is a very serious problem.

• 1950

The Chairman: Does the provincial tax system give you any input tax credits?

Mr. Dailley: No, absolutely not.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Mr. Young, have you considered the administrative costs for Canadian and Ontario attractions? How are those going to affect you as a business?

Mr. Dailley: This is also a big concern. There are a lot of aspects to this tax and hence our request for a zero rating. We are a small association, but we are the only association that speaks for the attractions industry across the country, even though we are Attractions Ontario. The tax is going to be an administrative nightmare. However,

[*Traduction*]

Je conclurai, monsieur le président, en disant qu'il faut espérer que l'industrie touristique va finir par comprendre que si cette taxe est néfaste pour elle, il y a bien peu de chances qu'elle soit avantageuse pour ses clients.

Le président: N'avez-vous droit à aucun crédit pour intrants pour l'exploitation d'un safari africain?

M. Dailley: Je ne veux pas me limiter à cette question, monsieur le président. En toute justice, je dois représenter tout le conseil d'administration de notre association. Il y aura des crédits pour taxe sur intrants. Mon comptable, qui, ce faisant, s'efforce de limiter ses dépenses, examine la question et d'après lui, nous ne rentrerons pas dans nos frais.

Le président: Je veux bien vous croire, mais nous devons percevoir des taxes, et il ne s'agit donc pas simplement. . .

M. Dailley: C'est exact. Quelles sont les chances, monsieur le président, oserais-je vous demander, pour que l'on renégocie un système à niveau unique, sur le modèle de l'impôt sur le revenu, de sorte que les petites entreprises, qui sont en majorité dans ce secteur d'activité, ne soient pas confrontées à ce système complexe de taxes provinciale et fédérale?

Le président: Est-ce qu'une taxe provinciale s'applique à votre entreprise?

M. Dailley: Oui, une taxe de 10 p. 100, comme au Québec.

Le président: Lorsque cette taxe a été adoptée, cela a-t-il nui à vos affaires?

M. Dailley: Cela nuit à notre compétitivité par rapport aux parcs d'attractions provinciaux qui ne sont pas tenus de percevoir la taxe, ou qui la perçoivent uniquement sur les prix d'entrée subventionnés, ce qui ne représente presque rien. Le problème s'aggrave alors. Je dois payer une taxe provinciale de 10 p. 100; j'entrevois la perspective d'un taux d'inflation de 7 p. 100 l'année où la nouvelle taxe entrera en vigueur et, en plus, il y aura ce 9 p. 100. Le problème est donc très sérieux.

Le président: Avez-vous droit à des crédits pour taxe sur intrants, en vertu du régime fiscal provincial?

M. Dailley: Non, absolument pas.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Monsieur Dailley, avez-vous réfléchi aux frais administratifs que devront subir les parcs d'attractions canadiens et ontariens? Quelles conséquences cela va-t-il avoir pour votre entreprise?

M. Dailley: C'est une autre question qui nous préoccupe vivement. Cette taxe revêt de nombreux aspects et c'est pourquoi nous demandons d'être détaxés. Nous sommes une petite association qui, malgré son nom, Attractions Ontario, est la seule à représenter l'industrie des parcs d'attractions dans tout le pays. La taxe va créer

[*Text*]

we have not had the funds to be able to study the issue and come back to you with something definitive, sir, so we cannot say in concrete terms what this is going to do, which is a shame.

Mr. Whittaker: Can I assume that because you are a tourism-oriented group you will be brought under the umbrella of the $1.2 or $1.3 billion loss that the tourism association tells us they are going to have in Canada by 1994?

Mr. Dailley: That is correct; we are part of that, sir. And a minimum of 30,000 jobs lost as well.

Mr. Whittaker: Can you tell me what happened to your industry during the recession of 1981 and the following years?

Mr. Dailley: Certainly. The publicly funded side of our industry saw the same problems as the private side, but it meant absolutely nothing to them because they just asked for and received more taxpayer's money. On the private side we saw interest rates rise and many of us were carrying large debt loads as we developed. Over 22% went into a deep recession thereafter. Our company then had to drop their development plans. In 1981 we cut $500,000 of capital development. We had the borrowing in place, but we could not go any further into debt. In 1982 we dropped our development plans.

In 1983 it was very, very difficult, but starting to get better. We had to cut service, repair and maintenance in order to survive because we did not have millions of dollars being handed to us because we had a problem. I see this happening again with this tax.

Mr. Whittaker: Can we expect the same thing to happen to some of the smaller areas, such as theme parks, water theme parks, water slides, of which there are a lot? These are various types of attractions with very marginal profits, high overhead, and high carrying charges for interest, etc. They do not have the capital to draw on, so can we expect those businesses to go under?

Mr. Dailley: Yes, you can. I think you are going to see more situations like the Crystal Beach closing this year, particularly with the water parks that might be very sensitive to seasonality. If we get a cold summer the water parks are going to turn over.

Mr. Whittaker: So if interest rates do rise as a result of this goods and services tax, in order to keep the inflationary trend down, along with the lack of readily disposable income of most Canadians, can we expect fairly

[*Translation*]

pour nous un véritable cauchemar administratif. Toutefois, nous n'avons pas les ressources voulues pour étudier la question et vous présenter une proposition précise, monsieur, de sorte qu'il nous est impossible de déterminer avec exactitude les répercussions de cette taxe, ce qui est honteux.

M. Whittaker: Puis-je en déduire que, en tant qu'association à vocation touristique, vous allez être visés par la perte de 1,2 ou 1,3 milliard de dollars que va subir, nous dit-on, l'industrie touristique en 1994, d'après ses propres dires?

M. Dailley: C'est exact; nous sommes visés également. En outre, au moins 30,000 emplois seront supprimés.

M. Whittaker: Pouvez-vous me dire ce qu'est devenu votre secteur d'activité au cours de la récession de 1980 et pendant les années suivantes?

M. Dailley: Oui, bien sûr. Les entreprises financées par le secteur public ont connu les mêmes problèmes que les entreprises privées, mais pour elles, cela n'a eu aucune importance car elles ont simplement demandé et obtenu des deniers publics. Dans le secteur privé, nous avons vu les taux d'intérêt augmenter et bon nombre d'entre nous se sont lourdement endettés. Plus de 22 p. 100 des entreprises se sont alors trouvées dans une situation très précaire. Notre société a dû renoncer à ses projets d'expansion. En 1981, nous avons réduit de 500,000$ des projets d'immobilisation. Nous pouvions emprunter l'argent nécessaire, mais nous ne voulions pas nous endetter davantage. En 1982, nous avons abandonné nos projets d'expansion.

L'année 1983 a été extrêmement difficile, mais les choses ont commencé à s'arranger. Nous avons dû réduire des services, notamment dans le domaine de la réparation et de l'entretien, car nous ne pouvions pas compter sur des subventions de millions de dollars pour nous permettre de surmonter ce problème. Je crains que la taxe proposée n'ait les mêmes conséquences.

M. Whittaker: Peut-on s'attendre aux mêmes répercussions dans certains secteurs de moindre importance, comme celui des parcs à thème, des parcs d'attractions aquatiques, ou autres, qui sont nombreux? Il existe diverses catégories de parcs d'attractions qui réalisent des bénéfices minimes, ont des frais généraux élevés, assument des frais financiers importants au titre des intérêts, et tout le reste. Ils n'ont pas de capitaux en réserve. Ces entreprises feront-elles faillite, d'après vous?

M. Dailley: Oui. Je pense que l'on verra d'autres parcs comme celui de *Crystal Beach* fermer leurs portes cette année, surtout dans le secteur des parcs d'attractions aquatiques dont les activités sont très saisonnières. Si l'été est froid, ces parcs vont faire faillite.

M. Whittaker: Si les taux d'intérêt augmentent en raison de la taxe sur les produits et services, si l'on veut restreindre les poussées inflationnistes et compte tenu du manque de revenu disponible de la plupart des Canadiens,

[*Texte*]

major problems for your industry within Canada under this goods and services tax?

Mr. Dailley: That is correct. The major factor is Canadian traffic going to the United States in such numbers this summer, even with the strength of the Canadian dollar. If more of this tax is added on top of that and if the Canadian dollar continues to be strong, Canadians are going to go south to the water parks.

Mr. Whittaker: With the cost itself and the added burden in order to meet administrative costs and some of the falling-off of trade to the United States side, will you have to increase your prices?

Mr. Dailley: Yes, sir.

Mr. Whittaker: And I assume that with the industry being price-sensitive there is also a downturn in the number of people you can expect to use your facilities as a result of the increase in price.

Mr. Dailley: No question, in my mind.

Mr. Whittaker: So all of these factors leave a rather bleak picture for Attractions Ontario and for other attractions within Canada.

Mr. Dailley: Yes. This GST is going to hit the travelling public and the leisure industry very hard.

• 1955

Mr. Whittaker: If I can just pick up on Mr. Young's and ask for an answer to his question, why on earth are you not saying to this government you do not want the goods and services tax, period?

Mr. Dailley: Very simple. Our board felt that this majority government was going to do it anyway.

Mr. Whittaker: So it is the same thing we have been seeing all along, people saying it is going to kill us, we do not like it, but we know it is going to happen, therefore we are just trying to make it a little bit better for our sector.

Mr. Dailley: I am afraid you are right. That is correct. We think that somehow or another we are going to get it and we are just hoping that some consideration will be given to some sensitive segments of industry, including ours. Perhaps I am fanning the air, but this is the position my association took, that we thought was quite tenable and worthy of your consideration and we bring it forward to you for your deliberations now.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): But are you not complicit in the very actions of the government? It is people and associations like your association that are playing into their hands. Why did you not take the

[*Traduction*]

est-il à craindre que votre industrie se heurte à de sérieux problèmes au Canada lorsque cette taxe sur les produits et services entrera en vigueur?

M. Dailley: C'est exact. Le principal facteur est le nombre de Canadiens qui se rendent aux États-Unis en grand nombre pendant l'été, malgré la bonne tenue du dollar canadien. Si cette nouvelle taxe s'ajoute à cela et si le dollar canadien continue d'être fort, les Canadiens iront visiter les parcs d'attractions aquatiques chez nos voisins du sud.

M. Whittaker: Compte tenu des coûts proprement dit et du fardeau supplémentaire que représentent les frais administratifs et certaines retombées de la perte de clientèle au profit des États-Unis, allez-vous devoir augmenter vos prix?

M. Dailley: Oui, monsieur.

M. Whittaker: Je suppose que dans un secteur comme le vôtre, il faut s'attendre à une diminution de la clientèle si vos prix augmentent.

M. Dailley: C'est évident, à mon avis.

M. Whittaker: Tous ces facteurs laissent donc entrevoir un avenir bien sombre pour Attractions Ontario et d'autres parcs d'attractions du pays.

M. Dailley: Oui. La TPS va avoir de sérieuses répercussions sur l'industrie touristique et le secteur des loisirs.

M. Whittaker: Pour en revenir à la question de M. Young, j'aimerais que vous y répondiez. Pourquoi, grands dieux, ne déclarez-vous pas carrément au gouvernement que vous ne voulez pas de cette taxe sur les produits et services, un point c'est tout?

M. Dailley: C'est très simple. Notre conseil d'administration a estimé que le gouvernement qui est majoritaire, l'adopterait de toute façon.

M. Whittaker: C'est donc toujours la même chose, les gens disent que cette taxe va être catastrophique, qu'ils ne l'aiment pas, mais qu'ils savent qu'elle entrera en vigueur de toute façon, et qu'il vaut mieux alors essayer d'améliorer un peu les choses pour leur propre secteur.

M. Dailley: Vous avez raison, j'en ai bien peur. C'est exact. Nous estimons que de toute façon, la taxe entrera en vigueur et nous espérons simplement que le gouvernement prendra en considération certains secteurs fragiles de l'industrie, y compris le nôtre. C'est peut-être en pure perte, mais c'est la position qu'a adoptée mon association, position qui, d'après nous, est valable et mérite votre attention. C'est pourquoi nous vous en faisons part dans le cadre de vos délibérations.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Mais n'êtes-vous pas complice des actes mêmes du gouvernement? Ce sont les gens et les associations comme vous qui font son jeu. Pourquoi n'adoptez-vous pas la position de M. Bulloch,

[*Text*]

position of Mr. Bulloch, who calls it a nightmare and says if we are going to continue with a two-tiered tax system he will lead a national crusade against it? Why do you not get into the act and oppose this for all you are worth? If this is that bad for your industry, killing it off so badly, if you do not do that you are playing into the government's hands, sir, with respect.

Mr. Dailley: Mr. Nystrom, to you through the Chair, our association is made up not just of the private attractions; we also have publicly funded ones. And executives recommend to boards and boards pass motions and I bring the submission that our board has passed to you today. I can assure you most clearly and as loudly as I can that the private side takes a somewhat different view. But I am here today to expound the point our board put forward.

Mr. Nystrom: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much for coming, Mr. Dailley. It was a good presentation.

Mr. Dailley: Thank you.

The Chairman: Our next witness is Racetracks of Canada, Inc. Mr. Rod Seiling is the executive vice-president. Mr. Seiling, do you want to introduce anybody else who is with you?

Mr. Rod Seiling (Executive Vice-President, Racetracks of Canada Inc.): Thank you, Mr. Chairman. The committee will be doing that, sir.

The Chairman: All right. I have been requested to call a two-minute adjournment.

• 1956

• 1959

The Chairman: Our witness is Racetracks of Canada Inc. Mr. Seiling, do you want to introduce your colleagues?

• 2000

Mr. Jack Kenney (Racetracks of Canada Inc.): Thank you very much, Mr. Chairman. Our delegation consists of Dr. Avery Shenfeld, a principal with the firm of Ernst and Young, and Mr. André Marier, president and chief executive officer of Hyppodrome Blue Bonnets in Montreal and a member of the Racetracks of Canada GST committee. I am Jack Kenney; I am president and chief executive officer of the Ontario Jockey Club and chairman of the Racetracks of Canada GST committee. I think most of you know Rod Seiling, our executive vice-president. The presentation for the most part will be made, if that is all right, by myself, assisted by Mr. Marier.

[*Translation*]

qui qualifie ce projet de véritable cauchemar et déclare que si nous maintenons un système de taxe à deux niveaux, il mènera une véritable croisade nationale pour s'y opposer? Pourquoi ne décidez-vous pas d'intervenir pour vous opposer à cette taxe de toutes vos forces? Si elle est aussi néfaste pour votre secteur d'activité, si elle doit à ce point l'étouffer, vous faites le jeu du gouvernement en ne vous y opposant pas, monsieur, soit dit en toute déférence.

M. Dailley: Monsieur Nystrom, je tiens à vous dire par l'entremise de la présidence que notre association se compose de parcs d'attractions privés, mais aussi publics. Les cadres font des recommandations aux conseils d'administration qui adoptent des motions et je vous transmets aujourd'hui la proposition adoptée par notre conseil d'administration. Je puis vous assurer sans réserve que le secteur privé n'est pas du même avis. Toutefois, je suis ici aujourd'hui pour exposer la position prise par notre conseil d'administration.

M. Nystrom: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup de votre témoignage, monsieur Dailley. Vous avez fait un bon exposé.

M. Dailley: Je vous remercie.

Le président: Notre groupe de témoins suivant est Hippodromes du Canada, Inc. M. Rod Seiling en est le vice-président exécutif. Monsieur Seiling, voulez-vous nous présenter les personnes qui vous accompagnent?

M. Rod Seiling (vice-président exécutif, Hippodromes du Canada Inc.): Merci, monsieur le président. Le Comité va le faire, monsieur.

Le président: D'accord. On me demande de suspendre la séance pendant deux minutes.

Le président: Notre témoin représente les Hippodromes du Canada. Monsieur Seiling, voulez-vous nous présenter vos collègues?

M. Jack Kenney (Hippodromes du Canada, Inc.): Merci beaucoup, monsieur le président. Notre délégation comprend aujourd'hui M. Avery Shenfeld, directeur de la firme Ernst and Young, M. André Marier, président directeur général de l'hippodrome Blue Bonnets de Montréal et membre du comité d'Hippodromes du Canada inc. sur la TPS. Je m'appelle Jack Kenney, je suis président directeur général du Ontario Jockey Club et président du comité d'Hippodromes du Canada sur la TPS. Je pense que la plupart d'entre vous connaissent déjà Rod Seiling, notre vice-président. Je me chargerai de l'exposé, si vous voulez bien, et je serai pour cela assisté de M. Marier.

[*Texte*]

The Chairman: We have your very extensive brief, Mr. Kenney. If you could outline it in as short a form as possible then we can move on to questioning.

Mr. Kenney: Mr. Chairman and members of the committee, we appreciate this opportunity to appear before you here today. We are not here to oppose the principle of the GST, to follow some comments that were made earlier. In fact, the application of the GST to our patrons will amount to about $1 to $1.25 per patron per day at the various racetracks throughout Canada, and that would be the tax as it would apply to admissions, program, parking, food and beverage, and other forms of consumption.

Instead of dealing with the broader issue, our objective is to draw your attention, and through you the Our objective is government's attention, to a critical anomaly in the application of the tax to pari-mutuel wagering, an anomaly that puts racing in the position of a consumer.

There are four absolutely essential points that we want to leave with you tonight. We are leaving behind an executive summary of our written submissions. We are also leaving behind some presentation notes, and I am going to try to be even briefer than the presentation notes and simply touch on the four points as quickly as possible.

The first point we want to stress is the inability of the racing industry, and of the racetracks specifically, to absorb the tax liability imposed upon the industry by the application of the GST to *pari mutuel* wagering. In terms of the racetracks, the easiest way to explain that is to say that according to studies done by Woods Gordon we have aggregate earnings by racetracks in Canada of $7.4 million. That is the aggregate earnings of all racetracks in the country. The tax liability imposed would represent $19.2 million. That is net of any savings, and that represents a tax liability two and a half times the aggregate earnings of racetracks in the country.

Were the racetracks to turn around and attempt to pass this onus on to the horsemen, it would require purse reductions across the country in the range of 20% to 25%, which would decimate the owner-breeder section of the industry and therefore would be totally non-productive and achieve nothing.

So then the question of course arises as to why we cannot pass this on to the public. This is really the crux of the matter, which we have to spend a minute dealing with. Hopefully I can clarify it further during questions.

All of the studies that have been done in the United States and in Canada—including our own studies by Ernst and Young—and the experience that has prevailed at various jurisdictions in Canada, in the United States, in

[*Traduction*]

Le président: Vous nous avez fait parvenir un mémoire volumineux, nous l'avons, monsieur Kenney. Vous pourriez donc peut-être résumer autant que possible pour que nous puissions ensuite passer aux questions.

M. Kenney: Monsieur le président, madame et messieurs les membres du Comité, nous sommes heureux de pouvoir comparaître devant le Comité. Nous ne sommes pas ici pour nous opposer au principe de la TPS, je dis cela pour faire suite à certaines observations qui ont été faites plus tôt. La TPS, appliquée à notre clientèle et à ses dépenses sur les hippodromes du Canada et autour de ceux-ci—ce qui incluerait les frais d'admission, les programmes, le stationnement, les repas et boissons, et toute autre forme de consommation—représenterait en moyenne 1$ à 1,25$ par jour et par personne.

Nous n'allons pas parler de façon générale de la taxe, nous sommes ici pour attirer votre attention, et par votre entremise, celle du gouvernement, sur ce que nous jugeons être une anomalie dans l'application de cette taxe aux paris mutuels, anomalie qui place l'industrie des courses dans la position de consommateur.

Il y a quatre points absolument essentiels sur lesquels nous tenons à insister ce soir. Nous vous laissons un résumé de nos mémoires. Nous vous laisserons également certaines notes d'accompagnement à notre exposé, j'essaierai d'être encore plus bref que ces notes et j'aborderai rapidement chacun de ces quatre points.

Le premier sur lequel nous tenons à insister concerne l'impossibilité pour l'industrie des hippodromes et des champs de courses d'absorber cette nouvelle taxe qui découlera de l'application de la TPS aux paris mutuels. Pour s'en rendre compte, il suffit de se reporter aux chiffres que nous a communiqués la firme Woods Gordon selon lesquels notre bénéfice net dans l'ensemble du Canada est de 7,4 millions de dollars. Cela représente le bénéfice net de tous les champs de courses du Canada. Or, l'application de la taxe se traduirait par une augmentation nette de notre charge fiscale de 19,2 millions de dollars, toutes déductions faites, c'est-à-dire deux fois et demie notre bénéfice net.

Si les champs de courses essayaient de répercuter ce fardeau fiscal sur les hommes de chevaux, cela se traduirait notamment par une réduction des bourses de 20 à 25 p. 100, ce qui toucherait durement le secteur des propriétaires-éleveurs et ne servirait donc à rien.

La question se pose alors de savoir pourquoi nous ne nous tournons pas vers le public. Nous sommes là au coeur du problème, et nous allons nous y attarder quelques instants. J'espère que je pourrai ensuite vous donner des explications détaillées pendant la période des questions.

Toutes les études faites aux États-Unis et au Canada—y compris nos propres études, c'est-à-dire celles de la firme Ernst and Young—et tout ce que l'on a pu constater dans les diverses provinces de ce pays, aussi bien qu'aux États-

[*Text*]

Europe and elsewhere indicate very clearly that every time you increase the take-out, the cost of betting to the public, by one percentage point there will be a reduction in per capita wagering of roughly 9% to 10%. Therefore, the net result of trying to pass this off to the public by simply taking more money out of the betting pool would put the industry in a worse position than if we were to endeavour to absorb it ourselves.

To confirm our assertions and the studies done in the United States, the foreign and domestic experiences, we asked Dr. Shenfeld if he would conduct for us a further analysis, including an analysis of the Canadian data as provided by Agriculture Canada over the past few years. Tonight we are filing with you a supplemental submission. I realize the other submission was long enough, but this essentially confirms that the experience in Canada is consistent with the experience elsewhere as to the adverse impacts of increased take-out.

• 2005

Essentially what happens is that money at a racetrack turns over approximately 3.6 times per day, so that the same betting dollar is being turned over, invested and reinvested. When you take money out of that you are giving the public less money back with which to reinvest. It is not a conscious decision necessarily on the part of a patron, it is simply the application of the economic principle of churn, or turnover.

The Ontario Jockey Club, if I may speak parochially, has certainly put its money where its mouth is, because by law we could apply to go to 18% on our own commission rate. We have stayed at 12%. If it were true that we could simply increase the take-out, say by 1%, and have no adverse impact, then obviously we would be doing so where we would indeed be exhibiting very bad judgment because the effect would be $5 million of additional income for capital expenditures as a non-profit racing organization, and $5 million to add to purse distribution.

I would just quickly summarize that the experiences in many of the jurisdictions, including Canadian jurisdictions, is fully outlined in the submissions and in the supplemental submission.

The second point that I would like to make is that this field of taxation is an occupied field. This might have been, Mr. Chairman, what you were referring to on a CTV interview when you stated that the intention of the government is not to get this alleged source of money "since we already have all the money there is". We certainly agree with that statement.

This is demonstrated further by the fact that every province in Canada, all 10 provinces, have recognized that

[*Translation*]

Unis et en Europe, ou même ailleurs, montrent très clairement qu'il suffit de relever d'un point de pourcentage le prélèvement de l'hippodrome, c'est-à-dire le coût du pari pour le public, pour que les sommes engagées par les parieurs diminuent, individuellement, de 9 à 10 p. 100. Essayez de demander à la clientèle de payer cette taxe nous mettrait donc dans une situation encore plus catastrophique que si nous essayions de l'absorber nous-mêmes.

Pour confirmer ces conclusions, et les études faites aux États-Unis, au Canada et ailleurs, nous avons demandé à M. Shenfeld de poursuivre son analyse, en se servant notamment des chiffres de ces dernières années que nous fournit Agriculture Canada. Cette étude supplémentaire fait partie des documents que nous vous remettons ce soir. Je sais que l'autre mémoire était déjà suffisamment volumineux, mais ce complément d'information confirme que ce que nous avons constaté au Canada correspond bien à ce qui se passe ailleurs, je veux parler de ce qui se passe lorsque la part de l'hippodrome augmente.

Pour l'essentiel on peut dire qu'il y a environ 3,6 rotations de l'argent parié par jour, ce qui mesure le nombre de fois où un même dollar est misé, gagné, puis reparié. Ce que l'hippodrome conserve n'est évidemment pas redistribué au public pour de nouveaux paris. C'est donc simplement une question de rotation, c'est une question pure et simple d'économie, sans qu'il soit question ici de décision consciente du parieur.

Le Jockey Club de l'Ontario, si je puis me permettre de prêcher pour mon saint, est absolument logique avec lui-même, puisque la loi nous permettrait de nous réserver une commission de 18 p. 100. Nous en sommes restés à 12 p. 100. S'il était vrai que nous puissions simplement augmenter notre prélèvement, disons de 1 p. 100, sans que cela ait des répercussions inquiétantes, nous aurions grand tort de toute évidence de ne pas le faire, puisque cela nous permettrait de disposer de 5 millions de dollars supplémentaires que nous pourrions investir en biens d'équipement, en tant que société de course sans but lucratif, et de 5 millions de dollars à distribuer en bourses.

Les analyses que nous avons faites dans nos mémoires, et dans l'étude supplémentaire, vous donneront toute l'information voulue concernant les diverses provinces du Canada aussi bien que les pays étrangers.

Le deuxième point concerne le fait que notre secteur est déjà taxé à l'extrême. C'est sans doute, monsieur le président, ce à quoi vous faisiez allusion au cours de l'entretien que vous avez bien voulu donner à CTV, lorsque vous disiez qu'il n'était pas de l'intention du gouvernement de taxer ce secteur «puisque nous avons déjà soutiré tout ce qu'il y a à soutirer». Nous ne pouvons qu'approuver cette déclaration.

Toutes les provinces du Canada, c'est-à-dire les dix provinces, ont déjà reconnu que le domaine des paris

[*Texte*]

the field of pari-mutuel betting is already overly taxed, and they have demonstrated that, because in every province there are substantial rebate programs by which they are paying back to the industry, in purse supplements and other forms of supplement, some of the money they are collecting in terms of the tax on betting. Obviously they would not be doing that if it was not overly taxed.

If I could just make one or two other comments, one is that the provincial taxes in Canada on pari-mutuel betting, coupled with the federal levy for supervision, represent the equivalent of 62.8% of the total amount of money available to the industry out of pari-mutuel betting.

When GST or its equivalent VAT was introduced in the United Kingdom, Sweden, Finland, Germany, Holland and Ireland there was no GST or VAT tax applied to pari-mutuel betting, in clear recognition that it was already an occupied field. They did apply it in France and New Zealand, and in both cases in applying it they reduced the existing on-track tax downwards, because they only had one government to worry about, in order to create a quid pro quo, and in fact in New Zealand the industry and the public wound up with less money coming out under the new tax regime.

I had the opportunity with Rod Seiling, when we were in Vancouver last week, to discuss this with Roger Douglas, whom this committee met; actually Rod had the discussion, and he has confirmed unequivocally that these were indeed the considerations that were taken into account in New Zealand, and the way in which the tax was implemented as it relates to racing.

The third point I wish to make is an extremely important one to this committee, to the government and to all of us, which is that we are a labour-intensive industry employing 80,000 people in this country. I very strongly believe that the implementation of this tax for pari-mutuel betting will create track closures, the movement of people and quality horses and breeding operations to the United States and possibly elsewhere, and that the net result will be a cost of thousands of jobs from our industry.

Finally, Mr. Chairman, in our material we have presented three alternative treatments which we propose for alternative application of the GST to pari-mutuel wagering, and we urge that you give them careful consideration.

The Chairman: Thank you, Mr. Kenney. I stand behind what I said. I really do not see any great field here left untaxed, and if we are going to tax this, we must clearly reduce the pari-mutuel tax by the amount we take, and it does not make much sense to me. I am glad you came and presented your brief.

[*Traduction*]

mutuels était surtaxé, ce à quoi les provinces elles-mêmes réagissent en accordant des programmes importants de ristournes, grâce auxquels on reverse une partie importante de la taxe à notre secteur, sous forme de complément aux bourses et autres suppléments. De toute évidence, les autorités provinciales ne le font que parce que notre secteur est déjà surtaxé.

J'aurais peut-être une ou deux observations supplémentaires à faire là-dessus. En premier lieu, les taxes provinciales sur les paris mutuels, ajoutées au prélèvement fédéral pour surveillance, se montent à 62.8 p. 100 de la recette totale provenant des sommes pariées.

Lorsque la TPS, ou son équivalent la TVA, a été appliquée au Royaume-Uni, en Suède, Finlande, Allemagne, Hollande et Irlande, les paris mutuels en étaient exonérés, car on savait que c'était un secteur déjà très imposé. La taxe a été appliquée en France et en Nouvelle-Zélande, mais dans ces deux pays, on a parallèlement réduit la taxe prélevée directement sur le champ de course, puisqu'il n'y avait qu'un seul gouvernement à décider, l'échange était assez facile; en fait, en Nouvelle-Zélande, le secteur des courses et les parieurs se sont retrouvés avec plus d'argent à leur disposition.

J'ai eu la possibilité avec Rod Seiling, la semaine dernière à Vancouver, d'en discuter avec Roger Douglas, que vous avez rencontré; c'est surtout Rod qui en discuté, et il a bien confirmé, sans aucune ambiguité, que c'est bien ce dont on avait tenu compte en Nouvelle-Zélande, et que la taxe avait bien été appliquée de cette façon.

Le troisième point sur lequel je veux m'attarder parce qu'il est extrêmement important pour le Comité, pour le gouvernement et pour nous tous, c'est que nous sommes une industrie de main-d'oeuvre employant 80,000 personnes au Canada. Je suis fermement convaincu que l'application de cette taxe aux paris mutuels contraindra certains champs de courses à fermer leurs portes, et certains élevages de chevaux spécialisés et pur sang à s'installer aux États-Unis et peut-être même ailleurs, ce qui signifie pour notre secteur des pertes d'emploi se chiffrant par milliers.

Finalement, monsieur le président, nous vous avons proposé trois solutions de rechange à cette TPS, nous vous demandons instamment de les étudier de près.

Le président: Merci, monsieur Kenney. Je confirme ce que j'ai dit. Effectivement, nous n'avons plus grand-chose à taxer dans votre secteur, et si nous le faisons, il va falloir réduire la taxe sur les paris mutuels d'autant, ce qui paraît un petit peu absurde. Je suis heureux que vous soyez venu vous-même nous présenter votre mémoire.

[*Text*]

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Welcome, Mr. Kenney. First of all, Mr. Chairman, I want to declare that I have a conflict of interest in this.

• 2010

Mr. Kenney, you represent an industry that is one of the largest job creators in this nation. You mentioned earlier that a 1% tax take will cut the betting by 10%. We know this will lead to the cutting of purses. We know this in turn will lead to fewer people being attracted to the industry.

Not only as one who is strongly opposed to the GST but also as one who has been a small breeder for 15 years, I know what it is like to meet a payroll on a farm. I know what it is like to get good young qualified people to work in this industry, people who will commit their lives to it. As you know, there is a shortage of them in this country today. With this GST the disincentive factor is massive. It is massive at the farm. It is massive in terms of the trainers and new owners coming into the industry. As chairman of Racetracks of Canada and chairman of the Ontario Jockey Club, why do you not flat out oppose this GST?

Mr. Kenney: It is our view that what we are facing here, and we do not want this in any way to be lost sight of, is clearly an anomalous situation, and one that has to be addressed. We think it will be better for our industry to face up to this issue and point out the fact that pari-mutuel wagering is something quite distinct and quite unique from the applications of GST in other areas. I think it behoves us to concentrate on that, because it affects not just the racing associations in terms of their revenues from pari-mutuel betting, but as you have indicated and as is the case, it flows right through the industry and would have a devastating impact on purse distribution and therefore the breeding and ownership sector of the industry. You will be hearing more about this from the other two delegations that are here on behalf of our industry tonight.

That is the answer. The job loss you referred to and the potential job loss I referred to is enormous. We feel we have a responsibility to the people employed in our industry, and I think the best way for us to discharge our obligations to those 80,000 people is to deal with this anomaly that exists in the legislation.

Mr. Mills: I have deep respect for your experience in this field and I have watched it for many years of my life, but I think the industry is inextricably intertwined from the farm right to the final debt. Unless we act in a co-ordinated way we could end up having a situation where a compromise of sorts will be put on the table where it might be something like 5% or 6%, which does not alleviate any of the bureaucratic or administrative

[*Translation*]

M. Mills (Broadview—Greenwood): Monsieur Kenney, je vous souhaite la bienvenue. Tout d'abord, monsieur le président, permettez-moi d'avouer que je me trouve ici dans une situation de conflit d'intérêts.

Monsieur Kenney, vous représentez un secteur parmi les plus créateurs d'emploi de ce pays. Une taxe de 1 p. 100 de plus, vous l'avez dit tout à l'heure, réduirait les paris de 10 p. 100. Cela se traduira aussi par une réduction des bourses. Au total de moins en moins de gens seront intéressés par ce secteur d'activité.

Je suis un fervent adversaire de la TPS, mais j'ai également été un petit éleveur pendant 15 ans, et je sais quelles sont les difficultés de l'exploitant agricole qui doit payer ses employés à la fin du mois. Je sais également qu'il est difficile de trouver de bons et jeunes employés qualifiés pour ce secteur, c'est-à-dire des gens qui sont prêts à y faire carrière. Il y a, comme vous le savez, une pénurie de ce type de main-d'oeuvre au Canada. La TPS va donc être un facteur dissuasif supplémentaire considérable. Ce sera le cas au niveau de l'exploitation agricole, mais également pour ce qui est des entraîneurs et des personnes susceptibles d'investir dans le secteur. En qualité de président des Hippodromes du Canada et du Jockey Club de l'Ontario, pourquoi ne vous opposez-vous pas tout simplement au principe de la TPS?

M. Kenney: C'est sur quoi nous voulons attirer votre attention, en insistant particulièrement, à savoir la situation parfaitement anormale dans laquelle nous allons nous trouver. Nous estimons préférable, quant à nous, de nous concentrer sur cet aspect de la question, c'est-à-dire l'application de la TPS aux paris mutuels, comme domaine tout à fait distinct et unique dans son genre. Et en effet, l'application de cette nouvelle taxe ne frappera pas simplement les sociétés de courses et les recettes qu'elles retirent des paris, mais comme vous l'avez indiqué vous-même, cela aura des conséquences catastrophiques sur les bourses, et donc sur les secteur des propriétaires-éleveurs. Les deux autres groupes de témoins vous en parleront, pour tout le secteur, plus en détail.

Voilà la réponse. La perte d'emplois à laquelle vous faites allusion, et dont j'ai parlé moi-même, est également considérable. Or, nous sommes responsable devant nos employés, et la meilleure façon pour nous de remplir notre contrat envers ces 80,000 personnes est de nous attaquer à cette anomalie que représente cette nouvelle taxe.

M. Mills: Vous êtes un expert de votre secteur, dont j'ai moi-même suivi l'évolution pendant plusieurs années de ma vie; je suis également convaincu que c'est un secteur extrêmement intégré, et ce, depuis l'exploitation agricole jusqu'au dernier pari payé. Si nous n'agissons pas de façon concertée, un compromis quelconque risque d'être proposé, de l'ordre de 5 ou 6 p. 100, ce qui ne changera rien à toute la paperasserie et à toutes les complications

[*Texte*]

problems you refer to. Studies throughout the world have shown that when other countries got into this tax system there were additional increases within one or two or three years. Unless we nip it in the bud our industry is going to be in deep trouble.

The Chairman: Mr. Sobeski.

Mr. Sobeski: I am from Cambridge, Ontario, which is surrounded by all sizes of tracks. There is Elmira, in Woodstock, which is very small, to Mohawk, which is operated by the Ontario Jockey Club. As a long-term fan and having family involved in the industry, I understand the concerns you have.

I have a few points here. The racetracks will be paying the GST. It will be charged on admissions, programs and such as that. You said it would be $1.25 per day. What revenue would that bring the federal government over the course of a year?

Mr. Kenney: About $15 to $18 million.

• 2015

Mr. Sobeski: So that would be a GST on admissions and that. You gave a figure from one of the tables, but what would the total take be of the provincial governments and the federal government over the course of a year from betting?

Mr. Kenney: It would represent approximately 7.2% of about $1.8 billion last year.

Mr. Rod Seiling (Executive Vice-President, Racetracks of Canada Inc.): Mr. Sobeski, about $135.5 million annually.

Mr. Sobeski: That is paid to the provinces?

Mr. Seiling: Provincial governments collectively, yes.

Mr. Sobeski: And then the money that the feds raise goes to regulate the sport?

Mr. Seiling: That is correct.

Mr. Sobeski: One of the things that is very important for you to go over for certainly myself and the other members of the committee is on page 4 of your supplemental brief. You talk about the take-out. But I also want to ask about the churn. I think people have to understand that factor. When I buy a lottery ticket and I put my $1 or my $5 or $10 down, what indeed I get is a $10 lottery ticket. However, when I go to the tracks, and I would call myself an average bettor, I go with $30 or $40 in my pocket, and during the course of the evening I have entertainment by betting maybe between $90 and $120. Now, that is the churn factor. Would you please re-explain that concept, because I think that is the part that is difficult for people to understand. Basically we have a compounding interest factor here—the impact that churn does versus maybe just wagering on lotteries.

[*Traduction*]

que vous avez évoquées. Toutes les études qui ont été faites sur cette taxe, dans le monde entier, montrent par ailleurs que la nouvelle taxe est ensuite relevée un, deux ou trois ans plus tard. Si nous n'étouffons pas l'affaire dans l'oeuf, notre secteur va se retrouver dans une situtation extrêmement difficile.

Le président: Monsieur Sobeski.

M. Sobeski: Je viens de Cambridge, en Ontario, et nous avons des champs de courses de toutes tailles dans ma région. Il y a Elmira à Woodstock, c'est un tout petit hippodrome, mais il y a aussi Mohawk du Jockey Club de l'Ontario. Je suis un viel habitué des courses, une partie de ma famille travaille dans ce secteur, et je comprends très bien vos préoccupations.

Les champs de courses vont donc payer la TPS. Celle-ci sera calculée sur les billets d'entrée, les programmes etc. Vous dites que cela représentera 1,25$ par jour. Quelles recettes annuelles cela représente-t-il pour le fisc fédéral?

M. Kenney: De 15 à 18 millions de dollars.

M. Sobeski: On percevrait donc la TPS sur les billets d'entrée, etc. C'est le chiffre d'un de vos tableaux, mais quelle serait la recette des gouvernements provinciaux et fédéral prélevée en un an sur les sommes pariées?

M. Kenney: Pour l'an dernier, cela ferait environ 7,2 p. 100 de 1,8 milliard de dollars.

M. Rod Seiling (vice-président exécutif, Hippodromes du Canada, Inc.): Monsieur Sobeski, environ 135,5 millions de dollars par an.

M. Sobeski: Qui sont versés aux provinces?

M. Seiling: A tous les gouvernements provinciaux, oui.

M. Sobeski: Et le prélèvement du gouvernement fédéral sert à la réglementation?

M. Seiling: Exactement.

M. Sobeski: Il y a un point très important, sur lequel j'aimerais que vous reveniez, pour ma gouverne et celle des autres membres du Comité, à la page 4 de votre mémoire supplémentaire. Vous parlez du prélèvement de l'hippodrome. Je voudrais aussi aborder la question de la rotation des dollars pariés. Il faut bien comprendre ce phénomène. Lorsque j'achète un billet de loterie et que je paye 1$, 5$ ou 10$, j'ai un billet de loterie à 10$, et ça s'arrête là. Lorsque je vais aux courses, étant un parieur moyen, j'ai 30$ ou 40$ que je suis prêt à perdre, mais finalement je finis par engager de 90$ à 120$ sur plusieurs paris consécutifs. Un même dollar est donc misé plusieurs fois. Est-ce que vous pourriez nous en reparler un petit peu, car c'est pour beaucoup de gens difficile à comprendre. Il y un phénomène d'intérêt composé... une rotation des sommes pariées, à la différence de la loterie simple.

[*Text*]

Mr. Kenney: The churn factor, as I have indicated, is an extremely important element in the financial structure, if you will, of the racing industry. You are quite right, I cannot tell you how many times I have gone to a race track with $30 or $40 and come home with $5 or $10, or maybe $60 or $70, and had no idea how much money I had in fact wagered during the evening or the afternoon. Essentially, as I said, there is a churn factor of approximately 3.6, which means that the money that arrives at the race track is turned over about 3.6 times during the course of the evening. This is consistent in almost any jurisdiction we have looked at, either in Canada or in the United States or elsewhere.

If we are returning less money in the aggregate to the public, then there is simply less money for the public, both collectively and individually, to reinvest during the course of their evening or their afternoon. That is why it turns out consistently that when you do increase by one percentage point the total take-out from the betting dollar—in other words, you return one percentage point less to the public—this adversely impacts on per capita wagering by approximately 9% or 10%. The effect of that is if we as an industry were to try to pass this off onto the public, the public being the consumer, the effect would be that we would wind up in a worse positon than if we tried to absorb, as racetracks, the $20 million.

The point I would like to make is we honestly do not believe that the objective of the legislation, or of the government's policy, is to place an industry in the position of being a consumer. That is why I stress the point that this is an anomaly, and it is one that we strongly urge be addressed, because we really do not think it was a legislative intention to cause that to happen.

Mr. Sobeski: And I know you are working closely with the Department of Finance.

Certainly in the racing industry we have basically been dealing in a free trade environment for a number of years. Canadians can ship their horses down to the States, and they do not need a green card to race down there. So the industry has done very well in a free trade environment. You mention, Mr. Seiling, that you were talking with the New Zealand delegation. Would you talk in little broader terms about what was discussed?

Mr. Seiling: Yes, Mr. Sobeski. First of all, on your earlier point, this industry has done very well in free trade, forever. In fact, Canadians have a world-class industry. We go regularly, not only to the United States but throughout the world to compete, and our horses and our horsemen are world-renowned for their skill.

With reference to New Zealand, I had the opportunity to talk to Mr. Douglas last Friday. He confirmed that the New Zealand government recognized there was a reasonable level of taxes that the racing industry could bear, and that is why on the introduction of GST in New Zealand they reduced the existing pari-mutuel taxes, not

[*Translation*]

M. Kenney: Effectivement, cette rotation des sommes pariées est un élément important de l'économie des hippodromes. Vous avez tout à fait raison, il m'est arrivé très fréquemment de me rendre sur un champ de courses avec 30$ à 40$, et de rentrer ensuite chez moi avec 5$ ou 10$, ou au contraire, 60$ ou 70$, sans avoir la moindre idée de ce que j'avais véritablement parié pendant mon après-midi ou ma soirée. Comme je l'ai dit, le facteur de rotation est d'environ 3,6, ce qui veut dire que les sommes qui sont apportées sur le champ de courses sont pariées 3,6 fois au cours de la soirée. Ce chiffre reste le même pour presque tous les hippodromes du Canada, mais également aux États-Unis ou ailleurs.

Si l'hippodrome augmente la part qu'il prélève sur les sommes pariées, il remet moins d'argent en circulation, et les parieurs, en bloc ou individuellement, auront moins d'argent à miser pour le restant de leur après-midi. C'est pour ça qu'un relèvement de 1 p. 100 de la part de l'hippodrome, ce qui signifie que l'on remet 1 p. 100 de moins en circulation, se traduit par une diminution de 9 à 10 p. 100 des sommes pariées individuellement. Si nous voulions donc répercuter cette taxe sur le client, le consommateur, nous nous retrouvrions dans une position bien moins favorable que si nous décidions d'absorber nous-même les 20 millions de dollars.

J'aimerais ajouter que nous sommes fermement convaincus qu'il n'est pas de l'intention du gouvernement de mettre un secteur entier en position de consommateur. Voilà pourquoi nous insistons sur l'anomalie que comporte cette décision, et nous vous demandons instamment d'y réfléchir. A notre avis, cela ne correspond pas à l'intention de cette réforme fiscale.

M. Sobeski: Et je sais que vous êtes en contact étroit avec le ministère des Finances.

Par ailleurs, le secteur des courses travaille depuis déjà plusieurs années dans un cadre tout à fait libre-échangiste. C'est-à-dire que les Canadiens peuvent expédier leurs chevaux aux États-Unis, ou ils n'ont pas besoin de carte verte pour les faire courir. Ce libre-échange a très bien fonctionné pour tout le secteur. Vous avez dit, monsieur Seiling, que vous aviez discuté avec la délégation de Nouvelle-Zélande. Est-ce que vous pourriez nous en dire un peu plus?

M. Seiling: Oui, monsieur Sobeski. Mais tout d'abord, vous avez raison, ce secteur s'est très bien développé dans le contexte libre-échangiste dont vous nous parliez. Dans notre secteur, les Canadiens font aussi bien que n'importe quel autre pays. Nous allons courir régulièrement aux États-Unis, mais également dans le monde entier, nos chevaux et nos hommes de chevaux ont une réputation mondiale.

Pour la Nouvelle-Zélande, j'ai eu effectivement la possibilité de parler à M. Douglas vendredi dernier. Le gouvernement de la Nouvelle-Zélande, effectivement, il nous l'a confirmé, a estimé que le secteur des courses ne pouvait pas être taxé au-delà d'une certaine limite, et c'est pour cela que l'application de la TVA en Nouvelle-

[*Texte*]

only by a corresponding amount but by a little more to give a net benefit, to level the playing field for the industry.

• 2020

Mr. Nystrom: I want to welcome Mr. Kenney and Mr. Seiling and the others to the committee tonight.

Were you consulted at all by the Department of Finance or the minister or any of his officials while they were drafting the technical paper?

Mr. Kenney: When we learned a tax of this sort was contemplated we requested, Mr. Nystrom, to have meetings with the Department of Finance officials, and we were accorded that courtesy. We met with them three or four times before the introduction of the technical paper. I would say we thought we had raised more red flags and created more awareness of the unique situation and the anomaly that exists in *pari mutuel* betting, and we are considerably disappointed with the non-recognition in the technical paper itself. I cannot, however, say we did not receive very courteous hearings from the Department of Finance officials during the process leading up to the technical paper.

Mr. Nystrom: I would like to ask the question Dennis Mills asked. I have difficulty understanding why, when your industry is really an industry that is going to get its butt kicked by this GST unless it is changed—you were saying a 1% increase in tax will knock down betting by 9% or 10%—you would not be out there like John Bulloch, leading a crusade against this idea. You are on the receiving end like nobody else.

In Saskatchewan, for example, sir, the government a few months ago brought in a tax on lotteries, and it really devastated lotteries in that province, to the point where now the government is probably going to withdraw the tax. One reason why the tax was withdrawn was that the lottery people organized a campaign and really came out of the woodwork and said, look, this is killing us. I really cannot understand why you are not more vocal in being really opposed to the GST and forming alliances with other people who are opposed as well. It seems to me if every group comes to our committee and says it is fine, but exempt us, in a way it is complicity with the whole idea, and you may all be shafted in the process.

Mr. Kenney: First of all, we are not saying exempt us. I would like to clarify that. We are saying the patrons, when they arrive at one of our facilities for a day of racing or a night of racing, will be aware on at least five or six occasions by the time they go home that they are subject to a GST.

[*Traduction*]

Zélande s'est accompagnée d'une réduction des taxes sur les paris mutuels, réduction non pas équivalente, mais légèrement supérieure, pour mettre ce secteur à égalité avec d'autres secteurs de l'économie.

M. Nystrom: Je souhaite la bienvenue à M. Kenney et à M. Seiling, ainsi qu'aux personnes qui les accompagnent.

Avez-vous été consultés par le ministère des Finances, par le ministre ou par ses hauts fonctionnaires, au moment de la rédaction du document technique?

M. Kenney: Lorsque nous avons été informés de ce projet de taxe, nous avons demandé, monsieur Nystrom, de pouvoir rencontrer des représentants du ministère des Finances, ce qui nous a été accordé. Nous les avons rencontré trois ou quatre fois avant que le document technique ne soit publié. Nous pensions avoir suffisamment attiré l'attention du ministère sur cette anomalie que constitue l'imposition d'une taxe sur les paris mutuels, ainsi que sur certains aspects de la question, et nous sommes extrêmement déçus de constater que le document technique n'en porte aucune trace. Je tiens pourtant à souligner que nous avons été reçus de la façon la plus courtoise du monde par les hauts fonctionnaires du ministère des Finances, tandis que le ministère faisait rédiger son document technique.

M. Nystrom: Je voudrais reposer la question de Dennis Mills. Alors que votre secteur va être véritablement malmené par cette TPS à moins qu'elle ne soit modifiée—vous disiez vous-même qu'une augmentation de taxe de 1 p. 100 se traduirait par une chute des paris de 9 à 10 p. 100—je ne comprends pas pourquoi vous ne suivez pas l'exemple de John Bulloch qui mène une véritable croisade contre cette taxe. Vous êtes véritablement parmi les plus durement touchés.

En Saskatchewan, par exemple, le gouvernement a imposé il y a quelques mois une taxe sur les loteries, à telle enseigne que celles-ci ont été complètement ruinées et que le gouvernement envisage de supprimer purement et simplement la nouvelle taxe. Ce qui l'a poussé à prendre cette décision c'est que les responsables des loteries ont organisé une campagne et ont expliqué à quel point cette taxe asphyxait leur industrie. Je ne comprends pas pourquoi vous n'êtes pas plus énergiques dans votre opposition à la TPS, et pourquoi vous ne vous ralliez pas à d'autres adversaires de la taxe. Que les témoins viennent les uns après les autres au Comité en demandant, certes, qu'on les exonère, mais en disant que par ailleurs la taxe est acceptable, me donne l'impression qu'ils sont complices de cette réforme, alors que par ailleurs vous risquez de vous faire complètement rouler dans la farine.

M. Kenney: Nous ne vous demandons pas de nous exonérer. Je tiens à être précis. Nous disons que les clients, qui viennent sur un champ de courses pour la journée ou pour la soirée, vont avoir cinq ou six différentes occasions de s'apercevoir qu'on leur impose une nouvelle taxe.

[*Text*]

Again, to reiterate what I said a few minutes ago to Mr. Mills, we do believe we can discharge our responsibility more effectively to the 80,000 people working in our industry by stressing the anomaly that exists with pari-mutuel betting. That is our strategy, and we will be doing it very, very vigorously. We have been vigorous up to now. We thank you for this opportunity today, and undoubtedly you will be hearing more about this in the future as well.

Mr. Nystrom: In terms of numbers and figures, Mr. Kenney, you are saying in your very extensive brief—and it is one of the most extensive briefs we have had before the committee so far—that the tax would lead to the closure of a number of tracks and to the loss of many of the 80,000 jobs nationally. I wonder if you can give us an idea of what kinds of tracks will close, roughly how many, and roughly how many of those jobs would disappear. And perhaps as important as that, of the 80,000 jobs there are now, of those that will disappear, where would those people go? What kind of training do they have? What kinds of options would those people have? It seems to me most of the people would have been tied in with your business for quite a while. What kinds of options would they have?

So I guess I am really asking you three questions: the number of tracks; do you have any idea. . .? I know we have an interest in this business in Saskatchewan too. Roughly how many jobs? You have done an awful lot of research on this. You might have some more specifics you can give us.

Mr. Kenney: First of all, we have three delegations here, and we are here representing the racetrack sector, but of course we have taken the position that we do not want to shift any of our onus onto other sectors of the industry, because that would solve nothing. The jobs would still be lost; the industry would still be crippled.

I would prefer not to say, coming from the perspective we do, well, I think it is going to be eight racetracks or eleven or ten racetracks. I do believe Mr. Drea, who is here today, the chairman of the Ontario Racing Commission, representing the Ontario Racing and Breeding Council, is in a position perhaps to be a little more specific. I can only say there will be a very, very meaningful closure of racetracks across the country—there would inevitably be—and that would not be limited to small tracks. In terms of jobs, again I would not want to quantify it except to say we are talking thousands. I am not really in a position to be much more specific than that.

• 2025

As for the types of jobs that are involved, I think perhaps the more highly skilled individuals in the industry would probably be moving to the United States, along with the quality horses and quality breeding

[*Translation*]

Pour répéter ce que j'ai déjà dit il y a quelques instants à M. Mills, la meilleure façon pour nous de nous acquitter de nos responsabilités à l'égard de 80,000 employés de notre secteur est d'insister sur cette anomalie que constitue la taxation du pari mutuel. C'est notre stratégie, et nous y mettrons tous nos efforts. C'est déjà ce que nous nous employons à faire depuis un certain temps, et c'est pour cette raison que nous sommes ici aujourd'hui. Nous vous en remercions, mais vous entendrez encore parler de nous avant longtemps.

M. Nystrom: Monsieur Kenney, j'aimerais revenir aux chiffres qui sont cités ici, dans votre volumineux mémoire—c'est sans doute un des plus volumineux que nous ayons jamais reçu au Comité—vous dites que la taxe entrainerait la fermeture de plusieurs champs de courses, et des pertes d'emplois se chiffrant par milliers. Est-ce que vous pourriez nous dire quels champs de courses fermeront, combien environ, et combien d'emplois seront perdus. Où iront ceux des 80,000 employés qui auront été licenciés? Quel genre de formation ont-ils? Quel choix s'offriront à eux? J'ai l'impression que la plupart d'entre eux seraient restés encore assez longtemps dans votre secteur. Quelles possibilités de recyclage auront-ils?

Je vous pose donc en réalité trois questions: le nombre de champs de courses, avez-vous une idée. . .? C'est un secteur qui concerne également la Saskatchewan. Combien d'emplois seront perdus? Vous avez fait beaucoup de recherches là-dessus. Vous avez peut-être des chiffres plus précis à nous citer.

M. Kenney: Il y a ce soir ici trois groupes de témoins représentant l'ensemble du secteur; quant à nous, nous sommes ici pour parler des champs de courses. Nous avons décidé qu'il ne servirait à rien pour nous de répercuter la taxe sur d'autres secteurs en aval ou en amont, car le problème ne s'en trouverait pas résolu. Cela entrainerait de toute façon des pertes d'emplois, ce serait une catastrophe pour tout le secteur.

Je pense que huit, dix ou onze hippodromes seront obligés de fermer. Je préférerais ne pas trop m'avancer. M. Drea, qui est parmi nous aujourd'hui, et qui est président de la *Ontario Racing Commission*, mais qui représente également le*Ontario Racing and Breeding Council*, est sans doute mieux placé que moi pour vous informer de façon plus précise. Ce que je peux dire, c'est qu'il y aura beaucoup de fermetures de champs de courses—c'est inévitable—et cela ne se limitera pas aux petits hippodromes. Pour ce qui est des pertes d'emplois, je préfère ne pas m'avancer, mais ça se chiffrera par milliers. Je ne peux pas vous en dire beaucoup plus.

Pour ce qui est des types d'emplois concernés, les plus qualifiées des personnes licenciées iront sans doute aux États-Unis, en même temps d'ailleurs que les pur-sang et les élevages de pur-sang. Malheureusement, certains des

[*Texte*]

operations. Unfortunately some of the less-skilled people, who make an enormous contribution to our industry, are perhaps not too well trained in skills that would make them easily adaptable to other employment, and that is certainly a very real concern we have and that I am sure you would share. So as I say, I think you will be hearing a little more about that from the other two groups appearing here today.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): I would like to ask you one question about your second alternative, because I think many of us here, including myself, can see the point you are making, and in fact there is an anomaly here in the system.

You are probably aware that we had a difficulty in the area of financial services—essentially, banks, insurance companies and trust companies—and the conclusion was that they would be treated as exempt and therefore would pay tax but not charge tax. Even that causes us some difficulty with people who do not totally understand the system because we are being accused of not taxing stockbrokers when we are taxing virtually everything else.

So the reason I asked you about your second option is this. I would like you to elaborate a little bit for us on that to let me know, at least, how far that would go to addressing the problem. While I can understand the problem theoretically, it is a little difficult for me to tell people or to have it put back to me, as is more likely the case: you are going to tax my baby's shoes, but not the fellow over there who owns racehorses or the racetrack. Can you tell me how this would work if we were to give you a full credit for all your costs, including your purses, and how much the impact would then be on you?

Mr. Kenney: The purses are of course a major cost of doing business, and as things now stand would not be available to the racetracks as a deductible input. So we are saying, as has been recognized with the money that is returned to the public where they have granted a notional input, that there be a notional input for purses, which are our major business expense.

I probably should point out that of all the revenue that flows into racetracks from the commission on pari-mutuel wagering, significantly more than half that goes out in purse distribution under contracts with horsemen's associations. So we are asking for that notional input. That would not, however, alleviate the enormous burden of this GST tax on pari-mutuel betting. So we are going a step further and asking that similar treatment be provided to our industry as was provided, I understand, with the air transportation industry; that is, that we would receive, to the extent it is necessary, a full tax credit for the money we pay under the federal levy for the cost of supervision of pari-mutuel betting in Canada. Those two steps together would remove from our industry the burden that this tax would create.

Again, I stress that I really do not think it is the same as some of the other situations that might be put forward

[*Traduction*]

employés les moins qualifiés, qui apportent pourtant une contribution extrêmement précieuse à notre secteur, n'ont peut-être pas toujours une formation leur permettant de s'adapter rapidement à un autre type d'activité. Leur situation sera préoccupante, vous en avez certainement conscience. Mais les deux autres groupes de témoins vous en parleront un peu plus en détail.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): J'ai une question à vous poser au sujet de la deuxième solution de rechange que vous proposez, car nous sommes nombreux ici, y compris moi-même, à comprendre votre point de vue, et il y a effectivement ici une anomalie.

Vous savez sans doute que le secteur des services financiers nous a causé quelques difficultés—je pense surtout aux banques, aux compagnies d'assurance et aux sociétés de fiducie—et l'on a conclu qu'il faudrait exonérer ce secteur, qui donc paierait lui-même la taxe, mais ne la percevrait pas. Cela nous met dans une situation délicate à l'égard de certains qui ne comprennent pas vraiment le système et qui nous reprochent d'exoneres les services d'agents de change alors que l'on taxe pour ainsi dire tout le reste.

J'aimerais donc que vous développiez un petit peu la deuxième option, afin que je comprenne mieux quelle solution cela apporte au problème, que je comprends d'ailleurs très bien sur le plan théorique. Il m'est toutefois un peu difficile, concrètement, de dire aux gens que l'on va imposer les chaussures qu'ils achètent pour leurs enfants, tandis que les propriétaires d'hippodromes ou d'écuries n'auront rien à payer. Dites-moi comment vous envisagez que l'on fasse bénéficier d'un crédit intégral pour tous vos coûts, y compris les bourses, et quelles en seront les conséquences?

M. Kenney: Les bourses représentent une partie importante de nos coûts, et dans l'état actuel des choses, elles ne seraient pas considérées comme intrants déductibles. Nous demandons donc, exactement comme pour les gains versés aux parieurs, que l'on nous accorde un crédit fictif applicable aux bourses qui représentent notre principale dépense d'exploitation.

Je devrais peut-être vous rappeler que plus de la moitié de la commission conservée par l'hippodrome, sur les paris, est ensuite redistribuée sous forme de bourses, conformément au contrat que nous avons avec les écuries. Voilà pourquoi nous demandons ce crédit fictif. Cela d'ailleurs ne change rien au fait que la TPS s'appliquera aux paris mutuels. Et nous allons plus loin, puisque nous demandons de pouvoir bénéficier d'un traitement similaire à celui qui a été accordé par exemple au secteur des transports aériens, c'est-à-dire que nous puissions, dans la mesure du possible, bénéficier d'un crédit d'impôt intégral pour ce que nous versons à l'État fédéral au titre des coûts de surveillance des paris mutuels au Canada. Ces deux modifications supprimeraient le fardeau que la nouvelle taxe nous imposera.

J'insiste encore, excusez-moi si je me répète, nous sommes dans une position de consommateur, et notre

[*Text*]

as analogies, because this is a situation in which there is not the ability to pass on to the consumer the impact of the tax itself, therefore putting the industry—I am sorry if I am a bit repetitious about this—into the position of consumer. As I say, I do not believe there was any intent legislatively to put any industry in the position of consumer.

The Chairman: The situation, Mr. Kenney, is that we are collecting, according to your table here and produced in your brief, $14 million right now from you and the provinces are collecting $133 million. What we are talking about is another $20 million, and you say that breaks the camel's back. Is that what you are saying?

• 2030

Mr. Kenney: Yes. To recover that $20 million from the patron would necessitate an increase in the take-out from the betting public of between 1 and 1 1/2 percentage points.

The Chairman: You would either take it out of the amount available for the purses that go to the track presumably, which would be $250 million, or you would have to take it out of the purses. They presumably take it out of the amount available to you, according to this calculation.

Mr. Kenney: What we are saying is that, if the racetracks in Canada were to attempt to absorb the tax, the tax liability would be 2 1/2 times current aggregate net earnings of racetracks in the country. Therefore, the next question is do you take it from the public?

The Chairman: In other words, you are saying the racetracks in total only earn—

Mr. Kenney: They earn $7.4 million compared to the tax liability of $20 million.

The Chairman: I see.

Mr. Kenney: So it is 2 1/2 times. So it cannot come from the tracks. If it comes from the horsemen, it would necessitate purse reductions of 20% or 25% across the country, which would devastate the owning and breeding sector of the industry. Then the problem is that if you try to pass it on to the public, there is no question whatsoever that it is counter-productive and the industry winds up in a worse position because of the reduced per capita betting.

The Chairman: Which all boils down to the fact that we are already taxing the system as hard as we can tax.

Mr. Kenney: Governments in the aggregate are taxing the system, and they are taxing the system fully. They have recognized in every province of Canada that it is overly taxed by virtue of the fact that they are putting some of their tax revenue back into the industry in varying degrees.

[*Translation*]

situation n'est comparable à aucune autre, puisque nous n'avons pas la possibilité de répercuter la nouvelle taxe sur le consommateur lui-même. Je ne pense pas que l'intention réelle du législateur ait été de mettre un secteur industriel entier en position de consommateur.

Le président: D'après le tableau de votre mémoire, nous percevons en ce moment 14 millions de dollars, tandis que les provinces en perçoivent 133 millions. Nous demandons donc 20 millions supplémentaires, et vous nous dites que c'est la goutte d'eau qui va faire déborder le vase.

M. Kenney: Oui. Pour pouvoir récupérer ces 20 millions de dollars auprès de notre clientèle, il faudrait augmenter notre prélèvement sur les sommes pariées de 1 à 1,5 p. 100.

Le président: Vous pourriez le prélever sur les montants disponibles pour les bourses, c'est-à-dire 250 millions de dollars, ou simplement diminuer les bourses elles-mêmes. Dans les calculs qui sont fait ici, on le prélève sur les sommes dont vous disposez vous-même.

M. Kenney: Si les hippodromes canadiens sont obligés de supporter cette nouvelle taxe, elle représentera deux fois et demie les profits nets de tous les hippodromes du pays. Faut-il alors se tourner vers le consommateur?

Le président: Vous nous dites que le profit net total. . .

M. Kenney: Cela fait 7,4 millions de dollars de profits, et la taxe représenterait 20 millions de dollars.

Le président: Je vois.

M. Kenney: Cela fait donc deux fois et demie plus. Les hippodromes de toute évidence ne pourront pas payer. Ce seront alors les hommes de chevaux, ce qui représenterait une réduction de 20 p. 100 à 25 p. 100 des montants des bourses, avec les effets catastrophiques que cela auraient sur le secteur des propriétaires et éleveurs. Mais si vous voulez répercuter la taxe sur le consommateur, ce sera tout aussi néfaste, et je dirais même que l'ensemble du secteur se retrouvera dans une position encore plus catastrophique, puisque les sommes pariées diminueront considérablement.

Le président: Tout cela pour faire remarquer que le secteur est déjà suffisamment taxé.

M. Kenney: Les gouvernements à tous les paliers effectivement taxe et impose notre secteur au maximum. Les provinces l'ont d'ailleurs reconnu puisqu'elles redistribuent une partie de ces recettes fiscales au secteur, sous diverses formes.

[*Texte*]

The Chairman: The fact is, if there is any more pari-mutuel tax you will wind up with bookies picking up all the bets.

Mr. Kenney: That is an =1373=] extremely valid point, and I am so pleased that it was raised, that in addition to all—

The Chairman: In other words, if you squeeze the lemon too much there is no juice left at all.

Mr. Kenney: There is no question that we compete in a very major way with illegal betting—

The Chairman: The fact is that an awful lot of people bet without going to the tracks, and none of that goes to the provincial coffers.

Mr. Kenney: That is correct.

Mr. Mills: Mr. Chairman, may I have a short supplementary?

The Chairman: Yes.

Mr. Mills: I would like to direct my question to Rod Seiling. Rod, I can remember five or six years ago, when I worked across the street in the Langevin Block with Mr. Trudeau, that you and I would be running around to the Department of Finance, arguing not only for no increases on taxes vis-à-vis the horse industry, tracks or otherwise, but also for further concessions because of the number of jobs that were being created here. Has your passion for that idea subsided at all in the last couple of years? I know we had the finance critic, Mr. Wilson, on side at that time. We just could not get Mr. Lalonde on side.

Mr. Seiling: First of all, the government has made some moves in that area. I think we are essentially saying that we are looking for fair and equitable treatment for those in the business of owning, racing, and breeding race horses. But certainly the government has made a first step in correcting that situation, and we are waiting for Mr. Wilson and the Department of Finance to finish the second step of what they said they would do a short time ago.

Mr. Mills: So we are still waiting. Thank you.

The Chairman: I want to thank you very much for your presentation. It was excellent.

Mr. Kenney: Thank you.

The Chairman: Our next witness is the Ontario Racing and Breeding Council. Here is where we get the story again. The chairman of this organization is Frank Drea, chairman of the Ontario Racing Commission. Mr. Drea, would you introduce the people who are with you?

• 2035

Mr. Frank Drea (Chairman, Ontario Racing Commission, Ontario Racing and Breeding Council): Mr. Chairman, I just want to ask your indulgence for a moment. I know we are supposed to have four here, but

[*Traduction*]

Le président: Et finalement, si l'on impose trop les paris mutuels, le pari se fera de façon clandestine.

M. Kenney: Absolument, et je suis ravi que vous le signaliez, en plus de tout. . .

Le président: Il y a des limites au système presse-citron.

M. Kenney: Nous sommes déjà désavantagés par l'existence de tout un réseau clandestin de paris. . .

Le président: Il est vrai que beaucoup de gens parient sans jamais aller sur les champs de courses, et les provinces n'en voient pas un centime.

M. Kenney: Exactement.

M. Mills: Est-ce que je pourrais poser une question supplémentaire, monsieur le président?

Le président: Oui.

M. Mills: Elle s'adresse à Rod Seiling. Il y cinq ou six ans, Rod, lorsque je travaillais pour M. Trudeau à l'édifice Langevin, de l'autre côté de la rue, je me souviens que nous sommes allés à plusieurs reprises, vous et moi, au ministère des Finances, pour demander que les propriétaires et éleveurs de chevaux, mais également les hippodromes, ne soient pas plus taxés qu'ils ne l'étaient déjà, et même plus, pour réclamer certaines concessions, eu égard au nombre d'emplois que créait ce secteur. Est-ce que depuis deux ans vous avez perdu espoir? Je sais qu'à l'époque, M. Wilson, le critique des finances, était de notre côté. Ce n'était pas le cas de M. Lalonde.

M. Seiling: Reconnaissons tout d'abord que le gouvernement a pris quelques mesures dans ce sens. Nous demandons ici simplement que ceux qui élèvent, possèdent, et font courir des chevaux de course soient traités de façon équitable. Reconnaissons que le gouvernement a déjà pris des mesures pour corriger la situation, et nous attendons que M. Wilson et le ministère des Finances fassent un deuxième effort, comme il nous l'avait promis il y a quelque temps.

M. Mills: Nous attendons. Merci.

Le président: Je vous remercie pour votre témoignage, d'ailleurs fort intéressant.

M. Kenney: Merci.

Le président: Nous allons recevoir maintenant le *Ontario Racing and Breeding Council*. C'est reparti pour un deuxième tour. Le président en est Frank Drea, président de la *Ontario Racing Commission*. Monsieur Drea, voulez-vous présenter les personnes qui vous accompagnent?

M. Frank Drea (président, *Ontario Racing Commission, Ontario Racing and Breeding Council*): Monsieur le président, permettez-moi de solliciter un instant votre indulgence. Je sais que nous sommes censés être quatre,

[*Text*]

my voice now is permanently impaired, so it might be beneficial to have my fellow commissioner, Mr. Addison, at the table. I would thank the committee for its indulgence.

The Chairman: Mr. Drea, nothing is impaired about you at all, but your voice may need some assistance. It still sounds good.

Mr. Drea: With me is Larry Regan, national president of the Horsemen's Benevolent and Protective Association, representing thoroughbred horsemen; Lloyd Smith, president of the Ontario Harness Horsemen's Association, which represents the standardbred drivers, trainers, owners, etc., in the province; Mr. Addison, my fellow commissioner; Gordon Gilchrist, who is representing the Standardbred Breeders and Owners of Ontario. He is also a director of the Canadian Standardbred Horse Society.

The Chairman: We know him from way back. Mr. Addison, would you want to step in?

Mr. Drea: I can read it for a while.

Mr. Chairman, for the past few minutes Canada's racetracks gave you a very graphic description of the awesome impact on racing that will come about if the GST is applied to pari-mutuel betting in a way to finance department proposals. The Ontario Racing and Breeding Council, all the participants in Ontario's world-class racing industry, state the proposed GST on pari-mutuel betting is so unfair, so discriminatory and so ruinous that it will cause 24,000 Ontario men and women their jobs, most of them in farm-related and agricultural work. It will put them and their families on welfare at a cost estimated by the Ontario government at $100 million a year to Ontario taxpayers. It will close 12 racetracks in Ontario by 1992 and reduce 4 other tracks to occasional fair-style use. Combined with the equally unfair and biased tax on horse sales, this will doom the Ontario breeding industry. It will force more than 500 Ontario horse-breeding farms out of business.

The big thoroughbred breeding farms will leave Ontario for the United States. Ontario will lose 20% of its net racing tax revenues, $10 million a year. The $25 million a year improvement program—that is the rebate spoken about by Mr. Kenney—featuring Canada's richest and largest racing series, the Labatt's Blue Ontario Sire Stakes, will be cut in half, a horrendous blow to Ontario thoroughbred and standardbred breeders. All of this from a blunder in the tax design.

[*Translation*]

mais étant donné que je souffre d'une extinction de voix permanente, j'ai pensé qu'il serait utile de demander à mon collègue M. Addison de se joindre à nous. Je remercie le comité de son indulgence.

Le président: Monsieur Drea, vous ne paraissez absolument pas handicapé et votre voix est tout à fait intelligible, même si elle pourrait bénéficier de quelques améliorations.

M. Drea: Je suis accompagné de M. Larry Regen, président national de la*Horsemen's Benevolent and Protective Association*, qui représente les éleveurs de pur-sang, de M. Lloyd Smith, président de l'*Ontario Harness Horsemen's Association*, qui représente les cavaliers, entraîneurs, propriétaires etc. de chevaux de course attelée de la province; de M. Addison, mon collègue; de M. Godron Gilchrist, qui représente la *Standardbred Breeders and Owners of Ontario*. Il est également administrateur de la *Canadian Standarbdred Horse Society*.

Le président: Nous le connaissons de longue date. Monsieur Addisson, vous pouvez vous rapprocher.

M. Drea: Je vais pouvoir lire pendant quelque temps.

Monsieur le président, Hippodromes Canada vient de vous donner une description très détaillée des répercussions terribles que la TPS aura sur les courses de chevaux si elle appliquée aux paris mutuels pour financer les propositions du ministère. L'*Ontario Racing and Breeding Council*, ainsi que tous les intervenants des milieux ontariens des courses de chevaux de classe mondiale sont persuadés que le projet d'imposer la TPS au pari mutuel est si injuste, si discriminatoire et si désastreux qu'il entraînera en Ontario la perte de 24,000 emplois pour la plupart reliés au secteur agricole. Ces travailleurs et leurs familles seront réduits au Bien être social et coûteront chaque année environ 100 millions de dollars au gouvernement et aux contribuables de l'Ontario. La TPS entraînera la fermeture de 12 hippodromes en Ontario d'ici 1992 et en amènera quatre autres hippodromes à réduire leurs activités à des courses occasionnelles. Tout cela, ajouté à l'application d'une taxe tout aussi injuste et partiale sur les ventes de chevaux, sonnera le glas de l'industrie ontarienne de l'élevage. Plus de 500 éleveurs de chevaux ontariens devront cesser leurs activités.

Les grandes fermes d'élevage de pur sang quitteront l'Ontario pour les États-Unis. L'Ontario perdra 20 p. 100 des recettes fiscales nettes produites par les hyppodromes, en l'occurrence 10 millions de dollars par an. Le programme d'amélioration de 25 millions de dollars par an financé par le remboursement évoqué par M. Kenney qui rend possible les courses canadiennes les plus grandes et les mieux pourvues, les *Labatt's Blue Ontario Sire Stakes*, sera réduit de moitié. C'est un coup difficile à encaisser pour les éleveurs de pur-sang et de chevaux de trot. Tout cela à cause d'une bévue des concepteurs de la taxe.

[*Texte*]

Pari-mutuel betting is taxed under the GST as though it had only one prize, the winning ticket. In fact, it has two prizes: the winning ticket and the race purse, the only revenue source for participants, the horse owners and horse people. By taxing the track take-out before the purse is paid, the tax destroys the racing industry. You have just heard that tracks do not make enough to pay that tax. The few tracks with large enough betting handle to possibly survive must cut purses. This then becomes a tax on wages. It also means much lower horse prices.

Since we submitted our written brief to you, three major standardbred horse sales have taken place in Ontario. The results confirm the forecasts of around a 20% drop in sales prices. The select sales saw a 19% drop. The classic sale a 17% drop, and a mixed sale, 12.8%. At the same time, U.S. sales—that is Kentucky and New Jersey—are up, and so is the Canadian and the Ontario participation in them. Already the impact of the proposed GST is being felt at the farm level. Right now standardbred owners are getting out. Ontario harness tracks have the worst horse shortage in memory. It is so acute in fact that last Friday Windsor Raceway had to devote the bulk of its card to video races from Greenwood because it did not have enough horses.

• 2040

Breeders are also making their decisions now. An owner can leave instantly, but a horse breeder has to sell land, stock, and inventory. They are watching this committee before committing themselves to future operations. Since the purpose of any tax is to raise revenue, the GST applied to racing, particularly pari-mutuel betting, is a total flop. For every dollar collected from racing in Ontario—and that includes the front end, the pop, the admissions, the program—Ontario taxpayers will have to pay $5 in new taxes just to pay the welfare bill. Since many breeding operations will move to New York State, Ohio, and Pennsylvania, even the anticipated GST will be much lower than forecast.

Imposing a tax that loses money is not only a first but also a bureaucratic blunder. So too is the statement that horses are not a food-producing animal and therefore become the only farm animal facing the GST.

This lack of interest is not surprising. If the racing and breeding industry closed tomorrow, the federal government would not lose a penny. It does not get

[*Traduction*]

La TPS taxe les paris mutuels comme s'il n'y avait qu'un seul prix, celui du parieur. En fait, il y a non seulement les gains du parieur, il y a aussi la bourse qui représente le seul revenu des participants, des propriétaires et des hommes de chevaux. La taxe anéantit l'industrie des courses en imposant les recettes avant le paiement de la bourse. On vient de vous dire que les recettes des hippodromes ne sont pas suffisantes pour acquitter cette taxe. Les quelques hippodromes dont les recettes sont suffisamment importantes pour leur permettre de survivre devront supprimer les bourses. En fait, la TPS finit par s'appliquer aux salaires. À cause d'elle, les prix des chevaux vont chuter considérablement.

Depuis que nous avons remis notre mémoire, trois importantes ventes de chevaux de trot ont eu lieu en Ontario. Comme prévu, les prix de vente ont chuté d'environ 20 p. 100. Les ventes sélectionnées ont baissé de 19 p. 100. Les ventes classiques de 17 p. 100 et les ventes mixtes de 12,8 p. 100. Aux États-unis, en revanche, les prix de vente sont à la hausse, par exemple au Kentucky et au New Jersey, et les Canadiens et Ontariens qui y participent sont également plus nombreux. On ressent déjà l'impact du projet de TPS au niveau de l'exploitation agricole. En ce moment, les propriétaires de chevaux de trot se font de plus en plus rares. En Ontario, les courses de chevaux sous harnais connaissent leur pire pénurie de toute leur histoire. La situation est si grave que vendredi dernier, faute de chevaux, la plus grande partie du programme de l'hippodrome de Windsor était composée de courses retransmises sur vidéo depuis Greenwood.

Par ailleurs, c'est maintenant que les éleveurs prennent leur décision. Un propriétaire peut déménager sans délai, ce qui n'est pas le cas d'un éleveur qui doit vendre ses terres, son bétail et son matériel. Les éleveurs attendent les recommandations du comité avant de prendre des décisions quant à leur avenir. Si l'on considère que l'objectif de toute taxe est de percevoir des fonds, la TPS appliquée aux courses de chevaux et en particulier aux paris mutuels, est un échec total. Pour chaque dollar prélevé sur les recettes des courses en Ontario, y compris les mises, les ventes de boissons et de nourriture, les entrées et les ventes de programmes, les contribuables ontariens devront débourser 5$ en taxe nouvelle pour payer la facture de l'aide sociale. D'autre part, les recettes de la TPS seront beaucoup plus faibles, étant donné que bon nombre d'éleveurs quitteront le Canada pour s'installer dans l'État de New York, dans l'Ohio et en Pennsylvanie.

On n'a jamais vu un gouvernement imposer une taxe déficitaire. C'est une véritable bourde bureaucratique. Il est tout aussi cocasse d'imposer la TPS sur le cheval parce qu'il est le seul animal que les agriculteurs n'élèvent pas pour sa chair.

Ce manque d'intérêt n'est pas surprenant. En effet, le gouvernement fédéral ne perdrait pas un sou si le secteur des courses et de l'élevage disparaissait demain matin. Les

[*Text*]

revenue from racing. It agreed in 1946 to get out of the pari-mutuel tax field and implemented it in 1947. It did that by tax treaty with the provinces.

We do not want to be exempted. We are willing to pay our fair share. We want the racetrack pari-mutuels taxed as a provider of a good or service, not as a consumer. We want horses taxed on the same basis as other farm animals. All we ask is a forceful and dynamic partnership with the Government of Canada, a partnership based on fair taxation rather than the proposed vindictive, destructive, and biased GST. We commend the chairman for his candour in *Sportsbeat* on September 10, 1989, when he said the federal government did not intend to apply the GST to the racetrack take-out because in his words "we already got the money that is there".

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): I would like to read a sentence from your brief. You state:

> The reality is that under the GST proposals there is no practical way of collecting the GST on pari-mutuel wagering from the consumer without reducing the volume of business and therefore the viability of the industry.

Could you walk us through that logic again?

Mr. Drea: The first suggestion is why do you fellows not raise the take-out? The track would get more money and therefore could pay the tax. You have heard very eloquently from Mr. Kenney about that. But if you raise the take-out you pay more GST, because you lose your exemption. The only exemptions or notional inputs you have are the provincial tax and the winning ticket. If you dropped your percentile of paying bettors so you could pay the federal government, you would just be digging yourself deeper in the hole.

Secondly, if you cut your take-out and therefore cut your GST, you will have fewer dollars to pay it. It is a complete morass. The fatal blunder in this is not to recognize the purse. When you tax the track's gross take-out—that includes the purse at 9%—in reality you are taxing the take-out at 18%, because the tax has to be paid. Mr. Reagan has a contract. That money is transferred instantly.

• 2045

Nobody recognizes that this is the problem, which is why no matter what you try to do, as long as that is there, you dig yourself deeper in and you get to the point where if you could raise enough money to pay the tax the bettor is going to go someplace else. He will not be getting money back on his ticket.

[*Translation*]

courses ne rapportent rien au gouvernement fédéral depuis qu'il a pris en 1946 la résolution mise en oeuvre en 1947 de se retirer du secteur des paris mutuels. Ce retrait du fédéral a fait l'objet d'un traité fiscal avec des provinces.

Nous ne demandons pas une exonération, nous acceptons de payer une juste part. Nous voulons que les paris mutuels soient taxés comme des fournisseurs de biens et services et non pas comme des consommateurs. Nous voulons que les chevaux soient taxés de la même manière que les autres animaux de ferme. Tout ce que nous voulons, c'est que le gouvernement du Canada soit un partenaire solide et dynamique et que notre association avec lui soit fondée sur une taxation équitable plutôt que sur une taxe punitive, destructrice et partiale telle que la TPS proposée. Nous félicitons le président d'avoir eu la franchise de déclarer à *Sportsbeat*, le 10 septembre 1989, que le gouvernement fédéral n'avait pas l'intention d'appliquer la TPS aux recettes des hippodromes, puisqu'il se sert déjà largement dans ce secteur.

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Vous écrivez dans votre mémoire:

> En réalité, le projet de TPS ne prévoit aucun moyen pratique de percevoir la taxe sur les paris mutuels auprès du consommateur, sans réduire le chiffre d'affaires et par conséquent la viabilité de l'industrie.

Est-ce que vous pourriez nous expliquer à nouveau ce raisonnement?

M. Drea: Tout d'abord, on suggère aux hippodromes d'augmenter leurs recettes, afin d'avoir plus d'argent pour payer la taxe. M. Kenney a fort bien évoqué le problème tout à l'heure. Cependant, si les recettes augmentent, la TPS aussi, étant donné que les hippodromes ne sont plus admissibles à l'exonération. Les seules exonérations ou déductions sont la taxe provinciale et les gains des parieurs. Or, les hippodromes creusent leur propre tombe s'ils doivent réduire le pourcentage des recettes consacrées aux parieurs pour être en mesure de payer la taxe du gouvernement fédéral.

En revanche, si l'on réduit les recettes afin de réduire la TPS, il reste aussi moins d'argent pour la payer. C'est un cercle vicieux. L'erreur fatale des concepteurs de la taxe est de ne pas tenir compte de la bourse. Quand on taxe les recettes brutes d'un hippodromes, y compris la bourse à 9 p. 100, on taxe en fait l'ensemble des recettes à 18 p. 100, car il faut bien payer la taxe. M. Reagan a un contrat. L'argent est viré instantanément.

Personne ne voit que le problème est là. C'est pourquoi, on continuera de s'enfoncer de plus en plus, peu importe ce qu'on fait, tant que le problème existera. Si la taxe force les hippodromes à augmenter leurs recettes, les parieurs s'en iront ailleurs et chercheront un endroit où leurs gains seront moins taxés.

[*Texte*]

Mr. Attewell: You have made a number of predictions which would be very devastating to the industry. I am sure it is in here, but I did not catch that part. Who did all those projections?

Mr. Drea: They came out of our office based upon the confidential figures we have on racetracks. Most racetracks are in a position where they do not publicly disclose. In Ontario, for instance, nine of them are agricultural societies and another group is totally privately owned. One of the few that does put out a financial statement is the Jockey Club, even though it is non-profit.

On a confidential basis, they supply their earnings because we have to determine their viability for race dates. We know what the impact is going to be. Eleven standardbred tracks will close—three of them are in the medium-to-large range, and one major thoroughbred track will close.

Mr. Attewell: These were done kind of in-house, so to speak; you did not use an outside consultant, Woods Gordon or anyone?

Mr. Drea: I was not in a position to do so, Mr. Attewell, because the financial figures given to us on an annual basis are confidential. I would stack my work up against whatever Clarkson Gordon or other people have, because I have all the figures.

Mr. Pickard (Essex—Kent): I have to compliment you on your oral and written presentations this evening. I think there are several points that probably should be emphasized, and I will direct my questions toward those, maybe further explaining what is happening in a couple of these areas.

Number one is employment. You throw out a very large figure, about 24,000 jobs lost, and I think on the surface people would not see how deeply it goes into the agricultural community—the breeders, the suppliers of grain, the other people. Could you elaborate on exactly what happens to all the agricultural entities as well as the race entities regarding employment?

Mr. Drea: In this case, about 85% of the people who would lose their employment are on farms or are not direct racetrack employees. The business of breeding, caring, training, selling, boarding, all kinds of things is the biggest labour content in the most labour-intensive industry in this country. It is somewhat akin to the relationship of the automobile feeder plant to the assembly plant. You look at the assembly plant or the racetrack and you say that is the industry. No, no. That is a nice visible thing. Where it really happens and where the jobs are created is in agriculture.

[*Traduction*]

M. Attewell: Vous présentez un certain nombre de prévisions qui seront en effet dévastatrices pour l'industrie. Je suis certain que tout cela se trouve dans le mémoire, mais c'est un détail qui m'a échappé. Qui a fait toutes ces prévisions?

M. Drea: Elles ont été établies par notre bureau, à partir des chiffres confidentiels que nous possédons sur les hippodromes. La plupart des hippodromes ne divulguent pas ces chiffres. En Ontario, par exemple, neuf d'entre eux appartiennent à des associations agricoles et un autre groupe appartient exclusivement à des intérêts privés. Le Jockey Club est un des seuls à publier un état financier, même s'il s'agit d'une association sans but lucratif.

Les hippodromes nous fournissent, à titre confidentiel, les chiffres concernant leurs recettes, étant donné que nous devons déterminer leur viabilité pour les courses. Nous savons quel sera l'impact de la TPS. Onze hippodromes de courses de trot devront fermer leurs portes, trois d'entre eux sont de taille moyenne à grande. Un important hippodrome de course de pur-sang devra cesser ses activités.

M. Attewell: Il s'agit donc de prévisions internes; vous n'avez pas fait appel à des consultants de l'extérieur comme Woods Gordon, par exemple?

M. Drea: Je ne pouvais pas le faire, monsieur Attewell, étant donné que les chiffres qui nous sont fournis annuellement sont confidentiels. Cependant, mes prévisions n'ont rien à envier à celles de Clarkson Gordon et compagnie, parce que j'ai tous les chiffres en main.

M. Pickard (Essex—Kent): Permettez-moi de vous féliciter pour l'exposé et le mémoire que vous avez présentés ce soir. Plusieurs points méritent d'être soulignés. J'aimerais vous poser quelques questions afin d'obtenir des éclaircissements sur quelques uns de ces points.

Commençons par l'emploi. Vous avancez un chiffre énorme puisque vous parlez de la perte de 24,000 emplois et je pense que, de l'extérieur, on ne se rend pas compte à quel point seront touchés les milieux agricoles, en l'occurrence les éleveurs, les fournisseurs d'aliments et les autres. Pouvez-vous nous expliquer exactement ce qui se passera au niveau de l'emploi dans le secteur agricole et le secteur hippique?

M. Drea: Environ 85 p. 100 des persones qui perdront leur emploi travaillent dans des exploitations agricoles ou sont directement employés par des hippodromes. L'élevage, les soins, l'entrainement, la vente, le transport sont des activités qui représentent beaucoup de travail dans cette industrie qui nécessite, proportionnellement, le plus de main-d'oeuvre au pays. C'est un peu comme une usine d'assemblage automobile qui dépend de toute une gamme de fournisseurs. L'hippodrome, c'est l'usine d'assemblage, ce n'est pas l'ensemble de l'industrie. L'hippodrome n'est que l'extrémité visible. C'est au niveau de l'agriculture que les activités ont lieu et que sont créés les emplois.

[*Text*]

You have farms now that do not sell a product, they just raise it for breeding farms; I am talking about hay, oats, grain. You have people who build barns, you have people who transport horses, you have people in the veterinary business, you have people who are working dawn to dusk. There are no Japanese robots in this industry. It is hands-on; it is labor-intensive. It may not be the most glamorous in the world, but the employment is good, the employment is rewarding, and it takes a very special kind of person to do it.

If the 500 breeding farms disappear—and that is a very conservative estimate, believe me. If they cannot get a price for their horse, they go; it is that simple. If the breeding farms disappear all the people who are now associated with that agricultural operation are out. Indeed, there will be no jobs for them in their agricultural community; they are going to have to move someplace.

Our estimates, and they are very concrete and they are very conservative, are that 5,000 jobs associated with thoroughbred racing and breeding will be lost, and 19,000 will be lost in standardbred breeding and racing.

• 2050

Mr. Pickard: I would want to go further into the breeder situation as well, because that is really a crucial issue here. Breeders who are raising horses in Canada under this tax system will be charged 9% selling that commodity, and I understand that presently—you just alluded to it—in New Jersey they are giving incentives to get people working there.

Mr. Drea: New York.

Mr. Pickard: New York and Kentucky. Other areas in the States, rather than putting a roadblock up, are encouraging breeders to develop there. What has been said to me by some breeders is that there is a possibility that several may go south of the border and not operate in Canada. There they avoid the tax—legitimately so, but we lose a major industry in that case. Is that a potential?

Mr. Drea: It is not only a potential; it is very real and it is here. For the past few years, thanks to government incentives, or the rebate programs—and in Ontario alone that will be $27 million this year—we repatriated many breeders from the United States, now to lose them, because if they sell in the United States and the horse is raced in the United States then it is going to avoid all the GST, all the hassle. It is going to avoid these little purses.

The impact is that you are going from a world-class standardbred industry to number 12, in one year. That is the first impact. After the racetracks start going down, it is

[*Translation*]

Il existe en ce moment des fermes qui ne mettent aucun de leurs produits sur le marché. Elles se contentent de produire du foin, de l'avoine ou des céréales pour les fermes d'élevage. Il faut de la main-d'oeuvre pour construire les granges, pour transporter les chevaux ou pour les soigner. Il y a des gens qui travaillent du matin jusqu'au soir et que l'on ne peut pas remplacer par des robots japonais. c'est un travail manuel qui nécessite beaucoup de main-d'oeuvre. Ce type de travail n'est peut-être pas des plus prestigieux, mais c'est un bon emploi assorti de certaines gratifications, pour lequel il faut avoir des aptitudes spéciales.

On peut dire sans exagérer que 500 fermes d'élevage seront menacées de disparition. Si les éleveurs ne peuvent vendre leurs chevaux à un prix normal, ils s'en iront ailleurs; c'est aussi simple que cela. Si les fermes d'élevage disparaissent, tous les employés qui y travaillent maintenant seront au chômage. Ils ne trouveront pas d'emplois dans leur région agricole. Ils devront s'en aller ailleurs.

D'après nos prévisions qui sont très concrètes et absolument pas exagérées, 5,000 emplois disparaîtront dans le secteur des courses de plat et de l'élevage de pur-sang, tandis que le secteur des courses de trot et de l'élevage de chevaux de races courantes perdra 19,000 emplois.

M. Pickard: J'aimerais approfondir également la situation de l'élevage, car il me semble qu'il s'agit-là d'une question cruciale. En vertu de la taxe, les éleveurs de chevaux canadiens devront payer 9 p. 100 du prix de vente de leur produit, alors que le New Jersey, d'après ce que vous venez de dire, accorde des encouragements aux éleveurs.

M. Drea: L'État de New York.

M. Pickard: L'État de New York et du Kentucky. Il y a donc des régions aux États-Unis qui encouragent les éleveurs plutôt que de leur mettre des bâtons dans les roues. Certains éleveurs m'ont dit qu'il est possible que beaucoup d'entre eux quittent le Canada pour aller s'installer de l'autre côté de la frontière. De cette manière, ils échapperaient à la taxe, c'est leur droit, mais nous perdrions une importante industrie. Est-ce que cette possibilité est plausible?

M. Drea: Elle n'est pas seulement plausible, elle est tout à fait réelle. Depuis quelques années, grâce aux encouragements fiscaux du gouvernement ou aux programmes de remboursement qui, en Ontario seulement, atteindront 27 millions de dollars cette année, nous avons rapatrié beaucoup d'éleveurs des États-Unis. Ce sera peine perdue s'ils vendent leurs chevaux aux États-Unis et s'ils les font courir là-bas pour éviter la TPS et tous les tracas qu'elle représente.

Le résultat, c'est que le secteur canadien d'élevage de pur sang passera en une année, d'une catégorie mondiale au douzième rang. Ça, c'est la première conséquence. Une

[*Texte*]

going to be at the farm. There will be no market or so sharply reduced a market for the horse that it will not be worth breeding and caring for it.

A horse does not race until it is two. From the time a breeder decides he is going to breed a horse, it is more than 20-some months before that horse can go to the races. In the meantime, there is great labour content in every aspect of breeding, in taking care of that horse, even before that horse has demonstrated that he is capable of racing.

Right now in Ontario we have more race horses than any other jurisdiction in the world. If this goes through, both on the horse sales and on the pari-mutuels, you watch the dispersal sales, and you watch the prices go down.

Mr. Pickard: Let us quickly look at what happens on the track now, because the suggestion was made a few minutes ago that all you have to do is lower your purse a little or change the prize money and pay for it out of both of those coffers plus some profits. If you lower the purse, what happens to the quality? If you lower the prize money, what happens to the quality?

I live in a border city, and I know that many racetracks are in border cities as well. There is another application of a problem there, and that is that in some areas they avoid it but in other areas they do not. Could you elaborate on those items?

Mr. Drea: Mr. Addison will.

Mr. Harry Addison (Member, Ontario Racing and Breeding Council): What you have and what you are dealing with when you lower the purse is a downward spiral effect that winds up at the farm level. If the purse lowers, the price of the horse lowers. If the earning power is not there for the horse, the buyer lowers his sights. Compound that with a 9% GST and the buyer is further discouraged, to the point where the buyer finally says that he will do something else.

The farms we are dealing with that are going to be affected are very mobile. These farms can pick up and move their operations, without the people, to Kentucky, to New York, to Florida, and carry on very well. Now, they have to compete in the open market as opposed to an Ontario-bred system that we have in Ontario that works very well, that the Government of Ontario supports and that is what has kept them here. Take that incentive away, plus add this extra burden, and they will be gone.

Mr. Pickard: New Zealand was mentioned as bringing in the GST, and I guess they brought GST into the racing operation. But I think one point was left out when we discussed this with our previous guests; that is, who controlled the racing in New Zealand, and what in fact did happen to the—

[*Traduction*]

fois que les hippodromes auront commencé à péricliter, ce sera le tour des élevages. Le marché du cheval disparaîtra ou sera tellement réduit que l'élevage n'en vaudra plus la peine.

Il faut attendre qu'un cheval ait deux ans avant de le faire courir. Plus de 20 mois s'écoule entre le moment où un éleveur décide d'élever un cheval et le moment où il l'inscrit à une course. Entre-temps, les soins du cheval exigent beaucoup de travail, avant même que l'on sache s'il sera capable de faire des compétitions.

Actuellement, nous avons en Ontario plus de chevaux de course que nulle part ailleurs dans le monde. Si la taxe s'applique aussi bien à la vente des chevaux qu'aux paris mutuels, le marché va s'effondrer et les prix vont chuter.

M. Pickard: Revenons rapidement à ce qui se passe dans les hippodromes. Il y a quelques minutes, on a dit en effet qu'il vous suffirait de diminuer légèrement vos bourses ou de réduire le montants des prix pour payer la taxe en puisant dans ces deux réserves ainsi que dans vos profits. Si vous diminuez les bourses et le montant des prix, que se passe-t-il au niveau de la qualité?

J'habite près de la frontière et je sais qu'il y a des hippodromes dans beaucoup de villes frontalières. Voilà un autre aspect du problème: certains hippodromes échapperont à la taxe et d'autres y seront assujettis. Pouvez-vous donner quelques éclaircissement sur ces points?

M. Drea: Je vais laisser la parole à M. Addison.

M. Harry Addison (membre de l'*Ontario Racing and Breeding Council*): Quand on diminue le montant des bourses, on produit une chute des prix qui se répercute au nivau de la ferme d'élevage. Si la bourse diminue, le prix des chevaux aussi. L'acheteur n'est pas intéressé par un cheval qui représente des gains moindres. Si, en plus, vous ajoutez la TPS de 9 p. 100, l'acheteur est complètement découragé et finit par se tourner vers autre chose.

Les fermes d'élevage qui seront touchées sont très mobiles. Elles peuvent se déplacer sans problèmes et s'installer, sans leurs employés, dans le Kentuckey, l'État de New York ou la Floride. Là-bas, elles devront affronter la concurrence, alors que, dans le système ontarien, elles sont encouragées par le gouvernement. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les fermes d'élevage restaient jusqu'à présent en Ontario. Dès le moment où cet encouragement disparaît et que l'on ajoute en plus un fardeau fiscal supplémentaire, les fermes d'élevage prenne la clé des champs.

M. Pickard: Je crois que la Nouvelle-Zélande a adopté la TPS et que cette taxe s'applique aux courses hippiques. Mais je crois qu'un point est resté dans l'ombre lorsque nous en avons parlé avec nos témoins précédents. On n'a pas précisé, en effet, qui contrôlait les courses hippiques en Nouvelle-Zélande, ni ce qu'il est advenu du. . .

[*Text*]

• 2055

Mr. Drea: The totalizator system is a partnership dominated by the government and the industry. Therefore New Zealand was taxing itself. It gave most of the money back.

Mr. Pickard: So it was really just a circulation of money in the case of New Zealand, and even—

Mr. Drea: New Zealand wanted to look good on paper, so they claimed they were taxing them almost as much. They did make some concessions. At the end of the year they give the money back.

Mr. Pickard: And even that hurt the industry, according to testimony we just heard.

Mr. Drea: Yes, it did.

Mr. Nystrom: I find your presentation very moving in terms of the figures you have and the scenario you paint. You are, of course, from Ontario, and you are saying around half your tracks will close—12 out of 23. You will lose about 45% of the jobs, 24,000 out of 54,000. About 500 farms will close. Out of pure ignorance—I come from Saskatchewan—what percentage of the national industry do you represent in Ontario?

Mr. Drea: About 60%; about 75% to 80% of the breeding industry by price.

Mr. Nystrom: So for farms in the rest of the country you would have the same proportion closing, roughly.

Mr. Drea: Yes.

Mr. Nystrom: In tracks in the rest of the country you would have roughly the same proportion that would close, and in people laid off, roughly the same proportion?

Mr. Drea: I think you would have a higher percentage of tracks close in the rest of the country, because here, with some consolidations, you could barely limp along. Some could barely limp. I do not think in Saskatchewan either Marquis Downs or Queensbury Downs could survive without a government subsidy.

Bear in mind, racing is not subsidized by any government. When I say $25 million to $27 million is going back, that is from the bettor. There is not a penny from the consolidated revenue fund in Ontario. In fact, there is a gain. There is $54 million net. In the west virtually all the tax money is just plowed right back into the industry.

Mr. Nystrom: So if anything, I guess what you are saying—and correct me if I am wrong—is that it is a really bad situation for the business in Ontario, but it is probably even worse in the rest of the country, because at least you are bigger, and at least you might be able to consolidate a bit. It is a disaster for you, but perhaps even worse for the rest of the country.

[*Translation*]

M. Drea: Les paris mutuels sont administrés conjointement par le gouvernement et l'industrie. Par conséquent, l'État néo-zélandais s'impose lui-même la taxe. La plupart de l'argent perçu est restitué.

M. Pickard: Dans le cas de la Nouvelle-Zélande, il s'agit donc d'une simple circulation de l'argent. . .

M. Drea: L'État néo-zélandais, voulant soigner sa réputation, prétendait payer pratiquement autant de taxe. Il a fait quelques concessions. À la fin de l'année, l'État restitue l'argent perçu.

M. Pickard: Et malgré cela, si l'on en croit le témoin que nous avons entendu, la taxe a été préjudiciable à l'industrie.

M. Drea: Sans aucun doute.

M. Nystrom: Les chiffres et le tableau que vous nous présentez sont très impressionnants. Bien entendu, vous parlez pour l'Ontario quand vous dites que la moitié de vos hippodromes, 12 sur 23, devront fermer boutique. L'industrie perdra 24 000 des 54 000 emplois, soit environ 45 p. 100. Environ 500 fermes disparaîtront. Étant de Saskatchewan, j'ignore totalement le pourcentage que représente l'Ontario par rapport à l'ensemble de l'industrie nationale.

M. Drea: Environ 60 p. 100; 75 à 80 p. 100 de l'industrie de l'élevage si l'on tient compte du prix.

M. Nystrom: Par conséquent, il y aura en gros une proportion équivalente de fermes qui devront fermer leurs portes dans le reste du pays.

M. Drea: Exactement.

M. Nystsrom: Quant aux hippodromes et aux employés qui perdront leur travail, les proportions seront à peu près semblables dans le reste du pays?

M. Drea: Je pense que le pourcentage sera un peu plus élevé qu'ici dans le cas des hippodromes car, en Ontario, certains hippodromes pourront s'en sortir, mais tout juste, en fusionnant. En revanche, je ne crois pas que les hippodromes de *Marquis Downs* ou de *Queensbury Downs*, en Saskatchewan, puissent survivre sans une subvention du gouvernement.

N'oubliez pas que les champs de course ne sont subventionnés par aucun gouvernement. Les 25 à 27 millions de dollars qui leur sont restitués proviennent des parieurs. Ils ne reçoivent pas un sou du Trésor public de l'Ontario. De fait, ils font des recettes nettes de 54 millions de dollars. Dans l'Ouest, presque toutes les recettes fiscales snt réinjectées dans l'industrie.

M. Nystrom: En résumé, si j'ai bien compris, la situation est vraiment déplorable en Ontario et probablement encore pire dans le reste du pays. En Ontario, en effet, les hippodromes sont mieux établis et seront en mesure de fusionner. C'est un désastre pour vous, mais ce sera peut-être encore pire pour le reste du pays.

[*Texte*]

Mr. Drea: Yes, devastating, or terminal, whichever you want.

The Chairman: Have you finished being devastated and terminated? That is what I want to talk about: your termination.

Mr. Drea: I thought he was going to ask me another question. I am the only one you have not asked the yes or no of. Why do you not ask it?

Mr. Nystrom: Sure, why not? Is it yes or no?

Mr. Drea: My answer to you is going to be a blunt no. It is so fatally flawed it should be taken off the tables with regard to racing tonight. It should be sent back to the drawing board before it causes more havoc out there. People read, and quite frankly they think it is going through and that is it. The way the GST is applied to racing it has no merit, it has no value, it is destructive, and it should be sent back so there can be some proper consultation to see if indeed any form of new tax is required by the federal government. So the answer is no.

Mr. Nystrom: So once that bill is tabled—and I am not talking about the draft bill, Mr. Chairman—whenever that is, if the appropriate change is not made for your industry, you will be out there on the crusade trail with a lot of other Canadians.

Mr. Addison: That is correct.

Mr. Drea: That is right. That is what I just said. I am there now. That is why we are here.

Mr. Nystrom: Good news. It is good to hear.

Mr. Drea: That is why the horsemen are here. These are the people who are going to lose their jobs. It is Mr. Gilchrist's people who are going to lose their farms.

Mr. Nystrom: I commend you for taking a stand. In my opinion we have had too many groups before our committee who say it is okay for everybody else, exempt us, or make a change for us, and if you do that then it is fine in principle. I commend you for your stand. Keep it up.

Mr. Addison: We are talking about wiping out an industry.

The Chairman: Can you give me a couple of facts here? The question is the issue of the tax on the horse itself. You have talked about the racing and the purse and the pari-mutuel problems, all of which are interesting. But there is a tax on horses, and I was wondering if you could indicate to us what I suspect, that a number of the horses that race in fact are lining up and going to Owen Sound someday. Is that in fact the case, and what is a horse worth going to Owen Sound?

[*Traduction*]

M. Drea: Oui, ce sera la catastrophe, ce sera la fin.

Le président: En parlant de fin, justement, quand allez-vous finir?

M. Drea: Je pensais qu'il allait me poser une autre question. Je suis le seul témoin à qui vous n'avez pas demandé si je suis pour ou contre. Allez-vous me poser la même question qu'aux autres?

M. Nystrom: Pourquoi pas! Êtes-vous pour ou contre?

M. Drea: Carrément contre. La taxe est si mal conçue qu'il faudrait annoncer dès maintenant qu'elle ne s'appliquera pas aux hippodromes. Il faudrait revoir entièrement la question avant qu'elle ne fasse trop de dégâts. Les gens savent lire et ils sont persuadés que tout est décidé et que la taxe sera appliquée. La TPS sur les courses de cheveaux n'est d'aucune utilité; elle est néfaste et devrait être entièrement réexaminée et faire l'objet de véritable consultations afin de déterminer si l'application d'une nouvelle taxe par le gouvernement fédéral est justifiée. Je suis contre.

M. Nystrom: Ainsi, quand le projet de loi sera déposé... pas l'avant-projet de loi, monsieur le président... si aucune modification n'est apportée aux dispositions qui s'appliquent à votre industrie, vous allez donc rejoindre les rangs des nombreux autres Canadiens qui sont contre la TPS.

M. Addison: Absolument.

M. Drea: Exactement. C'est exactement ce que je viens de dire. C'est pourquoi nous sommes ici.

M. Nystrom: Bravo, cela fait plaisir à entendre.

M. Drea: C'est pourquoi les employés des fermes d'élevage sont ici. Tous ces gens vont perdre leur emploi à cause de la taxe. Les éleveurs que représente M. Gilchrist perdront leurs exploitations.

M. Nystrom: Je vous félicite pour votre prise de position. Beaucoup trop de témoins se sont montrés favorables à la taxe à condition d'être exonérés eux-mêmes. Je vous félicite pour votre prise de position. Tenez bon!

M. Addison: C'est la survie même de notre industrie qui est en jeu.

Le président: Pouvez-vous me donner quelques précisions? Il s'agit de la taxe sur le cheval lui-même. Vous avez abordé divers points intéressants tels que les problèmes particuliers aux courses, aux bourses et aux paris mutuels. Mais il y a une taxe sur les chevaux et j'aimerais vérifier ce que je crois savoir, en l'occurrence que bon nombre de chevaux de course finissent un jour par aboutir à Owen Sound. Est-ce que c'est vrai et combien vaut un cheval à Owen Sound?

[*Text*]

• 2100

Mr. Drea: It could go to Lachute too; there are two of them.

The Chairman: All right, it could go to Lachute.

Mr. Drea: And they are also federally inspected.

The Chairman: That is right.

Mr. Drea: That is why I do not understand why the tax department did not know horses were used for food.

The Chairman: We had to educate a few people, but having told them this and educated them to that, I was wondering if you could give us some idea of the price of horses that—

Mr. Drea: I think the next group is in a position to do that.

The Chairman: Well, thank you very much for coming then.

Our next witness is the Canadian Horse Council. Michael Van Every is the chairman of the tax committee. Mr. Van Every, would you introduce your colleagues?

Mr. Michael Van Every (Tax Committee Chairman, Canadian Horse Council): Mr. Chairman, with me is Dr. Glen Brown, the president of Armstrong Brothers. They are a major standardbred breeding and racing operation. He is the past president of the Canadian Standardbred Horse Society. Mr. Robert Burgess is president of Cantario Farms, also a standardbred breeding and racing operation, and he is a past president of the Canadian Standardbred Horse Society. Mr. David Wilmot is president of King Haven Farms, a thoroughbred breeding and racing operation and the owner of the winning triple crown winner this year in Canada. He is a past vice-president of the Canadian Thoroughbred Horse Society. My name is Michael Van Every. I am a partner in the accounting firm of Coopers & Lybrand. I am an extremely small racehorse owner and breeder. I am currently a director of the Canadian Throughbred Horse Society.

Mr. Chairman, we represent the horsemen and breeders in Canada and we are concerned that the imposition of this tax, as drafted, on the horse racing and breeding industry will have a serious negative impact on rural Canada. We have lots of issues with respect to the proposed goods and services tax, many of which have been published in articles that I have written over the last two or three months, but we would like to focus on three major issues as we see them because of the short time in which we have to discuss the matter with you.

We obviously support the other groups that have gone before us in the area of pari-mutuel wagering. We are

[*Translation*]

M. Drea: Ils peuvent finir à Lachute; il y a deux abattoirs.

Le président: D'accord, cela pourrait être Lachute.

M. Drea: L'abattoir de Lachute est également inspecté par le gouvernement fédéral.

Le président: C'est vrai.

M. Drea: C'est justement pourquoi je m'étonne que le ministère n'ait pas su que les chevaux étaient destinés à l'alimentation.

Le président: Certaines personnes ont besoin de nos lumières. Maintenant que cela est fait, je vous demande si vous pourriez nous donner une idée du prix des chevaux. . .

M. Drea: Je pense que les prochains témoins seront en mesure de vous donner ce détail.

Le président: C'est très bien, je vous remercie beaucoup de votre témoignage.

Nos prochains témoins sont du Conseil canadien du cheval. M. Michael Van Every est le président du Comité de la taxe. Monsieur Van Every, voulez-vous nous présenter vos collègues?

M. Michael Van Every (président du Comité de la taxe, Conseil canadien du cheval): Monsieur le président, je suis accompagné de M. Glen Brown, président de Armstrong Brothers, importante ferme d'élevage de chevaux de course standardbred. M. Brown est l'ancien président de la *Canadian Standardbred Horse Society*. M. Robert Burgess est président de *Cantario Farms*, également ferme d'élevage de chevaux de course standardbred, et ancien président de la *Canadian Standardbred Horse Society*. M. David Wilmot est président de *King Haven Farms*, ferme d'élevage de chevaux de course pur sang et propriétaire du cheval lauréat de la triple couronne cette année au Canada. Il a été vice-président de la Société canadienne du cheval Thoroughbred. Je m'appelle Michael Van Every, je fais partie de la maison de comptables Coopers & Lybrand et je suis propriétaire d'une petite entreprise d'élevage de chevaux de course. Je siège actuellement au conseil d'administration de la Société canadienne du cheval Thoroughbred.

Monsieur le président, nous représentons les cavaliers et les éleveurs du Canada et nous craignons que l'application de la taxe, telle qu'elle se présente actuellement, à l'industrie des courses et de l'élevage des chevaux ait des répercussions négatives graves sur le secteur rural. La taxe sur les produits et services soulève, à nos yeux, de nombreuses questions, dont plusieus ont été abordées dans les articles que j'ai écrits depuis deux ou trois mois. Cependant, j'aimerais me limiter à trois questions principales, en raison du peu de temps dont je dispose pour en discuter avec vous.

Bien entendu, nous appuyons les témoignages concernant les paris mutuels qui ont été présentés par les

[*Texte*]

particularly concerned because we are going to be the recipients of that cost. In our judgment we support what Racetracks of Canada has said, and that is that the tax cannot be passed on to the bettor, the person to whom it should be passed on. We are satisfied that it cannot be absorbed by the track operator because of the low profitability existing for the tracks in Canada today. We believe they need every dollar of profit they make in order to reinvest in capital improvements in their tracks.

The result is that the horse owners will be the ones who incur that tax. A 20% reduction in our revenues cannot be tolerated and allow this industry to continue in a viable economic fashion. We believe the intent of the tax was not to reduce the revenues of a business, and certainly not by 20%. If revenues go down by 20% decisions will be made now, this year, to reduce our business investment in Canada. There is a three-year minimum lead time between decisions to breed and the production of products for sale, and those decisions will be made straightaway.

• 2105

With respect to the GST on horse sales, we were surprised and are extremely concerned about why horses were singled out as the only taxable livestock sale. We believe horses are no different from other livestock animals—for example, sheep. The breeders of both horses and sheep breed to sell. The purchasers of both the sheep and the horses buy to create revenue from their use. The sheep produce wool and horses produce prize money. Both the sheep and the horse are inventory and taxed under the existing farming rules under the Canadian Income Tax Act. Finally, when both animals become old, their residual value is nominal. They may be used for food consumption, and their value is primarily based on a price per pound.

Horses are inventory to both breeders and owners, and since approximately 99% of our sales out of the breeding industry are to other businessmen, primarily the horse owners, those businessmen will be applying for and obtaining refunds of the goods and services tax. Accordingly, in our judgment there will be no net tax revenue to the government, but we believe there will be a substantial cost of administration and enforcement.

On cross-border activities, it will come as no surprise to you that we have had free trade in horses in North America for generations. It has worked well for both countries and we are delighted that the free trade agreement has now brought the benefits that we have enjoyed for many years to the rest of the business community in Canada. As an example, Canadian horses currently go to the United States for breeding and racing. American horses come to Canada for breeding and racing. Canadians buy in the U.S. and Americans buy in Canada.

[*Traduction*]

groupes qui nous ont précédés. Nous nous sentons particulièrement concernés d'autant plus que nous allons en faire les frais. Nous estimons, comme Hyppodromes Canada Inc., que la taxe ne peut être répercutée sur le parieur. Nous sommes convaincus qu'elle ne peut être absorbée par les exploitants d'hyppodromes, car les hyppodromes sont déjà trop peu rentables au Canada aujourd'hui. Nous pensons que les hyppodromes doivent réinvestir tous leurs profits dans l'amélioration de leurs installations.

Ce sera donc aux propriétaires de chevaux d'absorber cette taxe. Nos activités ne seront plus viables si nous réduisons nos recettes de 20 p. 100. Nous sommes convaincus que l'objectif initial de la taxe n'était pas de réduire les recettes des entreprises et sûrement pas de les réduire de 20 p. 100. Si les recettes doivent chuter de 20 p. 100, nous prendrons dès cette année des décisions visant à réduire nos investissements au Canada. Il s'écoule au minimum trois ans entre la décision d'élever un cheval et le moment où celui-ci est prêt à la vente. C'est pourquoi ces décisions seront prises sans délai.

Nous sommes surpris que la TPS s'applique aux ventes de chevaux et nous ne comprenons pas pourquoi les chevaux font exception puisque le bétail n'est pas assujetti à la taxe. Nous estimons que l'élevage de chevaux n'est pas différent des autres élevages, notamment celui des moutons. Ceux qui élèvent des chevaux ou des moutons le font en vue de les vendre. Les acheteurs de moutons et de chevaux veulent s'en servir pour produire des recettes. Le mouton produit de la laine et le cheval remporte des prix. Les moutons et les chevaux sont des stocks d'entreprise agricole et sont imposés en vertu des dispositions de la loi canadienne de l'impôt sur le revenu qui s'appliquent. Enfin, quand ces deux animaux sont vieux, leur valeur résiduelle est faible. Ils peuvent servir à la consommation et leur valeur dépend principalement du prix au détail.

Les chevaux font partie du stock des éleveurs et des propriétaires et puisque environ 99 p. 100 des produits de l'élevage sont vendus à d'autres entrepreneurs, principalement à des propriétaires de chevaux, ces entrepreneurs demanderont et obtiendront un remboursement de la taxe sur les produits et services. Nous sommes donc convaincus que le gouvernement ne retirera aucun revenu net de la taxe mais que l'administration et l'application de celle-ci sera très onéreuse.

Pour ce qui est des activités transfrontalières, vous ne serez pas surpris d'apprendre que le libre-échange des chevaux se pratique depuis plusieurs générations en Amérique du Nord. Ces échanges fonctionnent bien entre les deux pays et nous sommes ravis que l'Accord de libre-échange étende à l'ensemble des entrepreneurs canadiens des avantages dont nous bénéficions depuis de nombreuses années. Par exemple, on élève et on fait courir des chevaux canadiens aux États-Unis. La réciproque est vraie pour les chevaux américains. Les

[*Text*]

In our judgment, imposition of this tax will create barriers to investment and business activity in this country by Americans and at the same time an incentive to Canadians to invest in the United States.

In conclusion, Mr. Wilson intended that the sales tax reform would encourage investment, enhance productivity, and raise the economy's potential output. He believed the increased tax revenues would help the government reduce the deficit. He said the goods and services tax would be paid by consumers at the final point of sale. We believe the goods and services tax which is proposed to be imposed on the horse breeding and racing industry fails on all counts.

Ladies and gentlemen, our industry provides significant economic activity in small towns and cities throughout Canada, and we think our concerns are worthy of your consideration. We would be happy to answer any of your questions.

Mr. Pickard: Very clearly, you have stated your position as far as the goods and services tax goes. I would like to just follow through on the breeders' point for a bit, because you have heard the testimony we heard from our last witnesses. You seem to have placed on the table very similar arguments.

Would you agree that the breeder's association has the potential of going south, leaving our country in some cases? For small breeders that may not be possible, but for many others that may happen, particularly when we realize that New York, New Jersey, or Kentucky may be putting inducements in peoples' hands to move south and breed there—sell their livestock there and avoid the tax.

Mr. Van Every: That is an interesting observation and quite correct. As a small breeder and owner, I can tell you that I will not be moving south. I will just be getting out of the industry. I would ask David Wilmot, who is a significant breeder and operator in Canada, to comment.

• 2110

Mr. David Wilmot (Member, Canadian Horse Council Tax Committee): We currently have a 400-acre farm in Kentucky. We have two farms north of Toronto. We have five people employed on our farm in Kentucky, and we have 80 people employed in the province of Ontario. Our revenues come from two sources and two sources only: horse sales and purses from racing horses. They are both very important parts of our revenue.

There is no question that a GST imposed on the pari-mutuel wagering at the racetracks would impact on our purse revenue, and one imposed on the horse, as Mr. Van Every said—for whatever reason he was singled out, we cannot understand—would impact on our sales revenue.

[*Translation*]

Canadiens achètent aux États-Unis et les Américains achètent au Canada.

À notre avis, l'imposition de la nouvelle taxe limitera les investissements et réduira les activités des Américains au Canada et incitera les Canadiens à investir aux États-Unis.

En conclusion, M. Wilson voulait, par la réforme de la taxe de vente, encourager les investissements, augmenter la productivité et stimuler l'économie. Il pensait que l'augmentation des recettes fiscales aiderait le gouvernement à réduire le déficit. Il imaginait que la taxe sur les produits et services serait payée par le consommateur au dernier palier de vente. Nous sommes persuadés que la taxe sur les produits et services imposée à l'industrie de l'élevage et des courses de chevaux ne permettra d'atteindre aucun de ces objectifs.

Mesdames et messieurs, notre industrie est à l'origine d'une importante activité économique dans les petites villes canadiennes et nous estimons que nos préoccupations méritent que vous vous y arrêtiez. Nous sommes à votre disposition pour répondre à vos questions.

M. Pickard: Vous venez d'énoncer clairement votre point de vue relativement à la taxe sur les produits et services. J'aimerais insister sur un point soulevé par les éleveurs, étant donné que vous avez entendu le témoignage précédent. Vous semblez avancer des arguments très semblables.

Pensez-vous que les éleveurs puissent, dans certains cas, quitter le pays pour s'établir aux États-Unis? Dans le cas des petits éleveurs, ce ne serait peut-être pas possible, mais beaucoup d'autres auront peut-être du mal à résister, quand on sait que l'État de New York, du New Jersey ou du Kentucky encouragent les éleveurs à venir s'installer chez eux. Ils pourraient y vendre leurs chevaux et ainsi éviter la taxe canadienne.

M. Van Every: Cette observation est intéressante et tout à fait juste. En tant que petit éleveur et propriétaire, je peux vous dire que je ne déménagerai pas aux États-Unis. Je serai contraint d'arrêter mes activités. David Wilmot est un gros éleveur et exploitant canadien. Je vais lui demander de répondre à votre question.

M. David Wilmot (membre du Comité de la taxe, Conseil canadien du cheval): Nous avons actuellement une ferme de 400 acres dans le Kentucky. Nous avons deux fermes au nord de Toronto. Au Kentucky, nous avons cinq employés alors que nous en avons 80 en Ontario. Nos revenus proviennent de deux sources seulement: la vente des chevaux et les bourses gagnées par les chevaux de course. Ce sont deux sources de revenu très importantes.

Il ne fait aucun doute que la TPS imposée sur les paris mutuels dans les hippodromes aura une incidence sur nos revenus provenant des bourses. Par ailleurs, si la vente des chevaux est également taxée, pour une raison qui nous échappe, comme l'a dit M. Van Every, nos revenus

[*Texte*]

There is also the intertwining effect Mr. Drea referred to that if the revenues at the racetrack are going down, the price for the horse goes down; his ROI by definition has to go down, so the price comes down.

I can only speak for our own farm, but I meet with and speak to many other breeders. There is no question that we consider the effects of this tax to be so significant that we will be one of those mobile farms. We will take full advantage of the fact that we have excess capacity on our farm in Kentucky; it will look more attractive to us and we will export our horses and unfortunately very few of our people.

They are wonderful people. They are not very skilled; they are very skilled at what they do in this business, but they are not easily retrainable. They work on Christmas and they work at New Year's. There is no such thing as weekends or Christmas or anything else with horse people. They have to take care of these animals. They are wonderful people. It would break my heart to do it, but I am terrified of the effects of this tax.

We have to make our decisions four years in advance in terms of capital investment and planning. We would have to take immediate steps if it became apparent that this tax was coming into effect.

Mr. Pickard: The former statements about the devastation of the industry are really corroborated right here by the statement you just made. I further would like to go out and look at the secondary industry that may be affected by this situation as well. You say you have 80 people working here in Canada. This is quite a payroll. On top of that, I am assuming you are using a great deal of agricultural service in the employment factor too. This is going to affect many of the people you are buying from. Would you elaborate on the other kinds of industries that may be affected by your pulling out, if such were to happen?

Mr. Wilmot: The farms of Mr. Brown and Mr. Burgess are somewhat farther out from the Toronto area than ours are. They perhaps have a bigger impact on the smaller communities in which they are. I would be happy if one of them could answer your question.

Dr. J. Glen Brown (Member, Canadian Horse Council Tax Committee): Our farm is just north of Brampton and we obtain our feed from farms in western Ontario. We obtain a lot of services from people in the area, everything from the hardware store to the electrician and the plumber. There are so many spin-off jobs that relate to this. You cannot confine it to the 80 people David referred to. There is spin-off employment in the industry and those people are all affected.

I think even more mobile than the breeding farm is the racing stable. The racing stable can literally pack up and leave overnight. It is a matter of calling the horse vans

[*Traduction*]

provenant de la vente seront également diminués. Il faut également mentionner l'effet d'interdépendance évoqué par M. Drea. En effet, le prix du cheval baisse lorsque les revenus diminuent dans les hippodromes; par définition, quand le prix baisse, le rendement diminue, lui aussi.

Je ne peux pas me prononcer pour les autres, mais je suis en contact avec beaucoup d'autres éleveurs. Il est certain que nous n'hésiterons pas à déménager tant les effets de cette taxe sont graves. Nous profiterons de l'espace que nous avons dans notre ferme du Kentucky; elle nous paraîtra plus attrayante et nous y emmènerons tous nos chevaux mais quelques-uns de nos employés seulement.

Nos employés sont extraordinaires. Ils ne sont pas très qualifiés, mais ils connaissent très bien leur métier. En revanche, ce ne sont pas des gens que l'on peut recycler facilement. Nos employés se dévouent pour les chevaux. Ils travaillent aussi bien à Noël qu'au Jour de l'An ainsi que pendant les fins de semaine. Ils savent que les chevaux dépendent d'eux. Ce sont des gens merveilleux. Je serais désolé d'en arriver là, mais cette taxe a des conséquences terribles.

Nous devons prendre nos décisions d'investissement et de planification quatre ans à l'avance. Il nous faudrait donc prendre immédiatement des mesures s'il s'avère que cette taxe sera appliquée.

M. Pickard: Vous venez de confirmer les sombres perspectives d'avenir formulées par les précédents témoins. J'aimerais approfondir la question et examiner l'industrie secondaire susceptible d'être également touchée par la situation. Vous nous avez dit que vous avez 80 employés au Canada. C'est beaucoup. Par ailleurs, je suppose que vous utilisez également beaucoup d'autres services agricoles. Votre départ constituerait un manque à gagner pour tous vos fournisseurs. Est-ce que vous pourriez nous parler des autres secteurs qui seraient touchés par votre départ, le cas échéant?

M. Wilmot: Les fermes de MM. Brown et Burgess sont plus éloignées de Toronto que la nôtre. Elles ont peut-être une plus grande influence sur les petites localités où elles se trouvent. J'aimerais demander à l'un d'eux de répondre à votre question.

M. J. Glen Brown (membre du Comité de la taxe, Conseil canadien du cheval): Notre ferme est située juste au nord de Brampton et nous nous approvisionnons en fourrage dans des fermes de l'ouest de l'Ontario. Bon nombre des services de quincaillerie, d'électricité et de plomberie nous sont fournis par des gens de la région. L'élevage crée beaucoup d'emplois dérivés. Il n'y a pas que les 80 employés mentionnés par David. L'élevage crée une demande de services et tous ces fournisseurs sont touchés par la situation des éleveurs.

Les écuries de chevaux de course sont, à mon avis, encore plus mobiles que les fermes d'élevage. Une écurie peut pratiquement déménager du jour au lendemain. Il

[*Text*]

and you ship. If they leave, the quality of the racing that remains would be hurt.

I feel a lot of people in the racing game are there not to make a fortune—they hope to and they are trying for it—but to enjoy watching their horse race. Who wants their horse in Michigan or New York when they cannot go out and see him on a Saturday night? People would just get out of the business.

Mr. Pickard: I honestly think this is another pursuit that has not been followed tonight, and a very important one. Windsor has a racecourse just outside my riding. Leamington has a small racecourse in my riding, and Dresden is just outside my riding. I see some small racecourses and larger ones. I also see many Americans and many people coming from outside the country to spend dollars here in restaurants and other entities while they wager in the racecourses. They are bringing in a fair amount of tourist dollars to us. I look on it in my area at least as an entertainment industry on top of that. Certainly a tremendous number of entertainment dollars, if they are not spent in Windsor, Leamington or Dresden, are going to flow across the border and be spent outside our country. I guess the ones now coming in will be cut off. Do you see this as the general trend across the market as an industry encouraging entertainment from outside Canada coming in?

• 2115

Dr. Brown: I think we heard that already earlier this evening from the entertainment industry, and I think it is a factor in ours. But what we see decreasing in terms of cross-border trade is the buyer coming over to buy these horses that are subject to the GST and what is involved in it. The other thing is that quite a few American buyers have been encouraged by our assistance programs here, the Canadian-bred races in terms of thoroughbred racing, the Ontario sire stakes that Mr. Drea noted as being funded by government rebate. These are attacting buyers, and they are buying the product of our breeding farm, a product that will now be saddled with the GST.

Mr. Pickard: What will happen to the quality of your industry if the tax is left there?

Dr. Brown: It is gone. The quality deteriorates immediately, and you start a dangerous downward spiral that is not reversible.

An interesting thing happened in western Australia. When the government decided to raise the tax and when the inevitable 9% or 10% decline for every percent raised occurred, by the time they realized they had made a mistake they had lost so many people from the industry that they immediately cancelled the tax and brought it

[*Translation*]

suffit de réquisitionner les camions et d'embarquer les chevaux. Si les écuries de course déménagent, la qualité s'en ressentira.

Je crois que, parmi les gens qui fréquentent les champs de courses, il n'y en a pas beaucoup qui font fortune. Ils en rêvent, bien sûr, mais ce qu'ils aiment entre tout, c'est de voir leur cheval courir. À quoi cela leur servirait d'avoir un cheval dans le Michigan ou l'État de New York s'ils ne pouvaient le voir courir le samedi soir? Dans de telles conditions, ça ne les intéresserait plus.

M. Pickard: Je crois sincèrement qu'il s'agit-là d'un autre point, très important, qui n'a pas été examiné ce soir. Il y a un hippodrome à Windsor, juste à l'extérieur de ma circonscription. Il y a un petit champ de courses à Leamington, dans mon comté et un autre à Dresden qui se trouve à la limite de ma circonscription. J'ai assisté à de petites et grandes courses. J'ai rencontré beaucoup d'Américains et d'étrangers qui viennent au Canada pour parier sur des chevaux. En fréquentant les restaurants et les autres commerces, ils dépensent beaucoup de dollars au Canada. Dans ma région, cela représente beaucoup de recettes pour l'industrie des loisirs. Il est clair que ces dépenses de loisirs seront faites à l'extérieur du pays si elles ne peuvent plus avoir lieu à Windsor, Leamington ou Dresden. Je crois que les étrangers seront moins nombreux à venir dans ce but au Canada. À votre avis, peut-on dire que cette industrie a pour tendance générale d'inciter les étrangers à venir faire des dépenses de loisirs au Canada?

M. Brown: Je crois que les représentants de l'industrie du spectacle nous ont déjà dit la même chose ce soir, et je pense que cela constitue un facteur dans la vôtre. Mais ce que nous voulons diminuer dans le commerce transfrontalier, c'est le nombre des acheteurs qui viennent chez nous acquérir des chevaux qui sont assujettis à la TPS et tout ce qu'elle comporte. Autre point: un nombre appréciable d'acheteurs américains ont été encouragés par nos programmes d'aide ici, les courses de chevaux élevés au Canada en ce qui concerne les courses de pursang, et l'*Ontario sire stakes* qui, comme M. Drea l'a fait remarqué, est financé grâce à une ristourne du gouvernement. Tout cela attire les acheteurs qui seront acquéreurs du produit de notre ferme d'élevage, produit qui se verra maintenant assujetti à la TPS.

M. Pickard: Qu'arrivera-t-il à la qualité de notre industrie si cette taxe est maintenue?

M. Brown: Elle disparaîtra. La qualité se dégrade immédiatement, et vous vous trouvez alors entraîné dans une dangereuse chute en vrille qu'on ne peut redresser.

Une chose intéressante s'est produite dans l'ouest de l'Australie. Lorsque le gouvernement a décidé d'augmenter la taxe et lorsque l'inévitable baisse de 9 ou 10 p. 100 pour chaque point de pourcentage d'augmentation s'est produite, il a fallu qu'il perde un nombre aussi important de membres de l'industrie avant

[*Texte*]

back to where it was. But they found out that was not good enough. They had to lower it from where it was before in order to try to create an incentive to get them back in. David mentioned earlier that 30- or 40-month cycle in which these decisions are made that people will leave, and it is tough to get them back.

Mr. Pickard: So as the profits are lowered from the winning tickets, you will have a poorer quality in your business, and you will not be able to retrieve that no matter what steps are taken immediately, bringing it back to normal or to where you are now. You just will not make that.

Dr. Brown: Purses are the life-blood of the industry, and they all flow from the pari-mutuel handle.

Mr. Soetens (Ontario): Gentlemen, along with the previous series of witnesses, I think you have made an excellent case on the situation of the racetrack. So I would like to concentrate more on the owners, the breeders, the farms and so on, if I might. First, who makes up the Canadian Horse Council and how many of you are there? Are you independent business people? Are you corporations? Who are you?

Mr. Van Every: The Canadian Horse Council is an organization that represents all horse breed associations and owners in Canada. That also includes people who have pleasure horses, the Canadian Equestrian Federation and those sorts. This particular organization is the racing division of the Canadian Horse Council. It represents all the breed organizations involved in racing, principally standardbred and thoroughbred, and it represents the owners of racehorses, principally standardbred and thoroughbred.

In terms of absolute numbers of those organizations, I would think upwards of 30,000 owners of horses are directly involved in racing throughout Canada. I can tell you some absolute numbers in the thoroughbred industry, for example, but we have not collectively added up the numbers that are represented across the country. I think it is approximately 30,000.

Mr. Soetens: Staying on the racing and breeding side for the moment, you talk about the 30,000 or so owners. Are they individuals who use ownership of horses as a sideline, or are they in fact large corporations that are in the business of horse farming? Who are these racehorse owners?

Mr. Van Every: I think most of them are the small owners. There are obviously some very large corporations involved in the industry, but I can tell you that I and several of the syndicate owners I bring into this industry have a relatively small investment in the operation. We have a significant enough operation in order to justify that we need to spend the time to demonstrate that we can

[*Traduction*]

de se rendre compte qu'il avait commis une erreur; il a alors immédiatement supprimé la taxe et l'a ramenée à son niveau antérieur. Mais il s'est aperçu que cela ne suffisait pas. Il a été contraint de la réduire encore plus afin d'encourager les gens à réintégrer notre industrie. David a fait mention, tout à l'heure, de ce cycle de 30 ou 40 mois au cours duquel les gens décident de s'en aller, après quoi il est très difficile de les faire revenir.

M. Pickard: Donc, les profits seront réduits, la qualité diminuera dans votre industrie, et il vous sera impossible de la rétablir quelles que soient les mesures prises immédiatement pour la ramener à la normale ou au point où vous êtes actuellement. Vous n'y parviendrez pas.

M. Brown: Notre industrie vit du montant des prix, et ceux-ci sont tous alimentés par le pari mutuel.

M. Soetens (Ontario): Messieurs, comme le groupe précédent de témoins, vous nous avez présenté un excellent exposé de la situation sur les champs de courses. Je voudrais maintenant que nous parlions plus spécifiquement des propriétaires, des éleveurs, des fermes d'élevage, etc., si vous me le permettez. D'abord, quelle est la composition du Conseil canadien du cheval et combien de membres a-t-il? Êtes-vous des entrepreneurs? Êtes-vous des sociétés? Qui êtes-vous, exactement?

M. Van Every: Le Conseil canadien du cheval est une organisation qui représente toutes les associations d'élevage de chevaux et propriétaires de chevaux au Canada. Elle comprend également les gens qui possèdent un cheval pour leurs loisirs, la Fédération équestre du Canada, etc. Notre organisation est la division des courses du Conseil. Elle représente toutes les organisations d'élevage qui s'intéressent aux courses, en particulier celles de chevaux de trot et celles de pursang, et elle représente les propriétaires de chevaux de course, en particulier les chevaux de trot et les pursang.

En chiffres absolus, je dirais qu'au moins 30,000 propriétaires de chevaux s'occupent directement de courses au Canada. Je puis vous donner des chiffres absolus pour l'industrie des pursang, par exemple, mais nous n'avons pas fait les totaux globaux pour tout le pays. Je pense que ce chiffre est d'environ 30,000.

M. Soetens: Tenons-nous en pour le moment aux secteurs de la course et de l'élevage; vous dites donc, qu'il y a environ 30,000 propriétaires. S'agit-il de particuliers pour qui, être propriétaire de chevaux, constitue une activité secondaire, ou s'agit-il de sociétés importantes qui travaillent dans le domaine de l'élevage des chevaux? Qui sont ces propriétaires de chevaux de course?

M. Van Every: Je crois que, dans la plupart des cas, il s'agit de petits propriétaires. L'industrie comprend manifestement quelques sociétés très importantes, mais je puis vous dire en ce qui me concerne et pour ce qui est de plusieurs des propriétaires syndiqués que j'ai amenés à cette industrie, nos investissements dans cette entreprise sont relativement mineurs. Celle-ci est suffisamment

[*Text*]

ultimately make a profit, because we are not wealthy people. But across the country most of those people would be small individuals who enjoy racing and breeding.

• 2120

Mr. Soetens: If you talk about the individual, are you talking about someone who really does not do it on a full-time basis—they are successful in their other endeavours and are looking for a hobby or some other avenue of entertainment, recreation, possible investment? Are we talking most of the 30,000 being those people who in fact put the horse they own on some farm that is operated in a business fashion supplying stable, feeding, and so on?

Mr. Wilmot: It would be fair to say that the great majority of the people we represent drive pick-up trucks; they do not drive Cadillacs—the great, great majority. We are talking about individual proprietors, little businessmen. If they are on the farm they have a few brood mares. They sell some yearlings. If they have racing stables, they are businessmen who are in business for themselves. This is no sideline. It is no hobby. It is life-blood.

Mr. Soetens: As is traditional, the ones who get the press are the ones who own the substantial corporations that now have investments. How many of these small pick-up truck drivers get their horse into the Queen's Plate?

Mr. Wilmot: The horse that won the Queen's Plate was a $4,000 yearling owned by a couple of small owners. That is one of the great things about the business. You are talking about flesh and blood. They are competitive.

Mr. Soetens: The farm that we ultimately talk about, is it generally an incorporated business or operated in a business fashion so it would be eligible for the various input tax credits that every other business would qualify for?

Mr. Van Every: We would expect so. One of the concerns we raised in our initial submission was that in order to enable our owners and breeders to obtain the input credits it would be absolutely essential that they all be registered. Virtually all those individuals now qualify as businesses under the Income Tax Act. On the racing side it is not difficult to prove reasonable expectation of profit. When you put your horse into a race, at least at some of the major tracks, as I do at Woodbine, every time that horse goes into a race there is a minimum of approximately $12,000 in purse money at stake, and one and a half wins a year pays my entire costs of keeping the horse. So there is certainly a reasonable expectation of profit.

[*Translation*]

importante, pour qu'il nous soit nécessaire de démontrer que nous pouvons en fin de compte réaliser un profit, car nous ne sommes pas des gens très riches. Mais, pour l'ensemble du pays, la plupart de ces gens-là ne sont que de simples particuliers qui aiment les courses et l'élevage.

M. Soetens: Lorsque vous parlez de particulier, s'agit-il de quelqu'un qui ne fait pas cela à plein temps—s'agit-il des personnes qui connaissent la réussite financière dans d'autres domaines et qui recherchent un passe-temps ou une autre façon de se distraire et de s'amuser, tout y voyant un investissement possible? Ces 30,000 personnes sont-elles, pour la plupart, des gens qui laissent le cheval dont ils sont propriétaires dans une ferme qui leur fournit écurie, fourrage, etc., moyennant finances?

M. Wilmot: Je crois qu'il serait juste de dire que la grande majorité des gens que nous représentons conduisent des camionnettes et non des Cadillac—c'est le cas de l'immense majorité d'entre eux. Les gens dont nous parlons sont de petits propriétaires, ou des personnes qui ont un commerce ou une petite entreprise. Lorsqu'ils ont une ferme, ils ont quelques juments poulinières. Ils vendent quelques poulains d'un an. Quand ils ont des écuries de course, il s'agit de personnes qui sont à leur compte. Cela n'a rien d'une sinécure, d'un simple passe-temps. Cela devient un véritable gagne-pain.

M. Soetens: Comme d'habitude, ceux dont on parle dans la presse sont les propriétaires de sociétés importantes qui ont maintenant investi dans ce domaine. Combien de ces conducteurs de camionnettes réussissent-ils à faire courir leur cheval dans la Queen's Plate?

M. Wilmot: Le cheval qui a gagné la Queen's Plate était une bête d'un an valant 4,000$ et appartenant à deux petits propriétaires. Un des avantages de ce métier, puisque vous parlez de gagner sa vie, c'est que ces gens-là sont compétitifs.

M. Soetens: La ferme dont nous parlons est-elle en général constituée en société ou exploitée comme une entreprise de manière à pouvoir bénéficier des divers crédits pour taxe sur intrants auxquels toutes les autres entreprises pourraient prétendre?

M. Van Every: Nous le pensons. Une des inquiétudes que nous avons exprimées dans notre mémoire initial était que pour permettre à nos propriétaires et à nos éleveurs d'obtenir ces crédits, il serait absolument indispensable qu'ils soient tous enregistrés. Ils sont maintenant pratiquement tous considérés comme des entreprises aux termes de la Loi de l'impôt sur le revenu. Côté courses, il n'est pas difficile de prouver qu'on peut s'attendre raisonnablement à réaliser des profits. Lorsque vous faites participer votre cheval à une course, du moins dans les hippodromes les plus importants, comme je le fais moi-même à Woodbine, chaque fois qu'un cheval prend part à une course il y a au minimum une bourse d'environ 12,000$ en jeu, et il me suffit d'une victoire et demie par an pour couvrir la totalité des coûts d'entretien

[*Texte*]

Since we do qualify under the Income Tax Act as a business, we would expect that we would qualify as a business under the goods and services tax and therefore would be registered. In the event that some of our people are not registered it would be devastating. They would not be able to claim a refund, and there would be total confusion in the industry when it comes to sales. The sales catalogue would have to be marked at the auctions to indicate whether or not this vendor is going to be charging tax to the purchaser or whether he is not going to be charging tax to the purchaser. You have to believe the purchaser will be trying to buy the horse from somebody who does not have to pay the tax. So those of us, like me, who try to run a commercial breeding operation as well as my public accounting practice would certainly be put in an unenviable position of trying to sell against somebody who does not charge the tax.

Mr. Soetens: But recognizing that whoever you sell your horse to is probably a business and would qualify for the input tax credit, so whether you are in or out of the system, the cost to the purchaser, that next guy who buys the horse, will in fact be no different because one qualifies for input tax credit anyway. In fact, would it not be that because the input tax credits are essential to business people that therefore you may choose to buy from people who are in the system rather than those who are out of the system?

Mr. Van Every: Well, I certainly would not suggest that you would buy from somebody in the system. To have to pay the tax out and then apply for a refund, remember virtually everybody in our organization will be applying for refunds. We will be a constant refund applier. There is no certainty to our source of revenue on which—

The Chairman: There is if we charge you tax on the sale of your horses.

Mr. Van Every: But we only sell the horses once a year, at the most twice a year, Mr. Chairman, and I cannot wait until November or December to recover all my input credits on the costs I have paid in January through October. So I will be filing for a refund every month, and so will most of my confreres.

• 2125

Mr. Soetens: Following that through, recognizing it as a business entity, you accept you are always eligible for the input credits, so in that sense other than the refund scenario you were talking about there are other marginal impacts on your business. Again, we have to stay out of that horseracing side, because I understand that concern at the track and I do not want to diminish that side of it, but I think we have heard that case well represented and I am trying to deal with the other cases that exist.

[*Traduction*]

de mon cheval. Les espoirs de profit sont donc tout à fait raisonnables.

Étant donné que nous sommes admissibles aux dispositions de la Loi de l'impôt sur le revenu en tant qu'entreprises, nous nous attendons à l'être également en vertu de la taxe sur les produits et services, et donc, à être enregistrés. Si certains de nos membres n'étaient pas enregistrés, ce serait désastreux. Ils ne pourraient en effet pas réclamer de remboursement, ce qui plongerait les ventes de notre industrie dans une confusion totale. Aux ventes aux enchères, il faudrait que le catalogue précise si le vendeur percevra la taxe auprès de l'acheteur, ou non. Croyez-moi, l'acheteur fera tout son possible pour acheter le cheval à quelqu'un qui n'est pas obligé de payer cette taxe. Donc, ceux d'entre nous qui, comme moi, essayent de mener de front une entreprise d'élevage commercial et un cabinet d'experts-comptables se retrouveraient certainement dans une situation peu enviable, face à la concurrence de quelqu'un qui ne fait pas payer la taxe.

M. Soetens: Mais étant donné que celui à qui vous vendez votre cheval est probablement constitué en société et pourrait, à ce titre, prétendre au crédit pour taxe sur intrants, que vous apparteniez à l'une ou à l'autre des catégories, le coût pour l'acheteur du cheval ne sera en fait pas différent puisqu'il est de toute façon admissible à ce crédit. En fait, comme les crédits pour taxe sur intrants sont extrêmement importants pour les gens d'affaires, ne pensez-vous pas que vous décideriez plutôt d'acheter aux gens qui font partie du système plutôt qu'aux autres?

M. Van Every: Je ne le pense pas. Vous seriez obligé de payer la taxe, puis de demander un remboursement, ce qui est la situation, ne l'oubliez pas, de pratiquement tous les membres de notre organisation. Nous passons notre temps à demander des remboursements. Il n'y a aucune certitude en ce qui concerne la source des recettes sur lesquelles nous. . .

Le président: Il y en a une, si nous vous faisons payer la taxe au moment de la vente de vos chevaux.

M. Van Every: Mais nous ne vendons nos chevaux qu'une fois par an, ou au plus, deux fois par an, monsieur le président, et je ne peux pas me permettre d'attendre jusqu'en novembre ou décembre pour récupérer tous les crédits pour taxe d'intrants sur les coûts que j'ai encourus entre janvier et octobre. Je ferai donc une demande de remboursement tous les mois, et la plupart de mes confrères en feront autant.

M. Soetens: Poursuivons le raisonnement; si vous vous considérez comme une entreprise, vous acceptez du même coup d'être toujours admissible aux crédits pour taxe sur intrants, et, de ce fait, en dehors du système de remboursement dont vous parliez, votre entreprise subit d'autres effets marginaux. Laissons de côté, une bonne fois pour toutes, le domaine des courses de chevaux; je comprends fort bien les inquiétudes des gens et ne tiens pas à les minimiser, mais je crois que leur cause a été fort

[*Text*]

Mr. Wilmot: For the commercial breeder especially, the person who breeds horses to sell at public auction, the perception of a problem here is really quite frightening. I think Bob Burgess, who is a very large commercial standardbred breeder, should speak to that. It is probably his greatest concern.

Mr. Robert Burgess (Member, Canadian Horse Council Tax Committee): After our sale, just after we heard the rumour of the GST, I wrote to Garth Turner and indicated that with respect to our sales here in Canada we were down about 20% off what I projected. And yet on the horses we sold in the United States I realized more than I had anticipated.

Canada is a small country relative to the United States, and there are a lot of Swedish buyers and other European buyers. A horse can only have one price. The people who are buying and selling horses inquire whether it is in U.S. funds or Canadian funds. They do not want to get tangled up in some refund mechanism where I am sure they would get their money back, but they just do not need that. We do not have anything particularly unique in our horse population that would cause someone to go through that refund process. Therefore, we cannot understand frankly why the government taxes horses and does not treat horses as it has always treated other animals under the Income Tax Act, when in fact it is revenue neutral.

The Chairman: Why would we not just. . .? We will exempt your business then.

Mr. Burgess: No. I do not think you should exempt our business.

The Chairman: Why not? You do not want to pay tax, why would you not want to be exempted?

Mr. Burgess: I think Mr. Kenney answered that very well, Mr. Chairman.

The Chairman: You cannot have it both ways; you cannot have input tax credits and not pay taxes on the sale of your product. Now, you are not producing food. You are not in the food business per se, unless you want to get a credit back for your sales to the abattoir—that's fair ball—but if you are going to ask for input tax credits, surely to goodness you must somewhere along the line be prepared to pay tax. You cannot wind up getting input tax credits and pay no tax.

[*Translation*]

bien plaidée et je voudrais traiter maintenant des autres cas existants.

M. Wilmot: Pour l'élevage commercial en particulier, celui qui élève des chevaux pour les vendre à des enchères publiques, le problème est vraiment très grave. Je crois que Bob Burgess, qui est un très gros éleveur commercial de chevaux de trot, devrait vous en parler. C'est probablement là sa plus grande inquiétude.

M. Robert Burgess (membre du Comité fiscal du Canadian Horse Council): Après notre vente, immédiatement après que nous ayons entendu les rumeurs concernant la TPS, j'ai écrit à Garth Turner pour lui dire que nos ventes au Canada étaient de 20 p. 100 inférieures à nos prévisions. Pourtant, j'ai gagné plus d'argent que prévu sur les chevaux que nous avons vendus aux États-Unis.

Le Canada est un petit pays par rapport aux États-Unis, et il existe un grand nombre d'acheteurs suédois et d'autres acheteurs européens. Un cheval ne peut avoir qu'un seul prix. Les gens dont la profession est d'acheter et de vendre des chevaux demandent si ce prix est en dollars U.S. ou en dollars canadiens. Ils ne veulent pas se laisser embrouiller dans un mécanisme de remboursement, et bien que je sois certain qu'ils récupéreraient leur argent, c'est là le genre de situation dont ils peuvent parfaitement se passer. Nos chevaux n'ont rien de suffisamment exceptionnel pour que des gens acceptent de passer par ce processus de remboursement. Nous ne réussissons donc pas à comprendre pourquoi le gouvernement taxe les chevaux et ne les traite pas comme il a toujours fait pour les autres animaux en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, alors qu'en fait, l'opération est neutre sur le plan des recettes.

Le président: Pourquoi ne nous contenterions-nous pas de. . .? Nous accorderons donc une exemption à votre secteur.

M. Burgess: Non. Et je ne pense pas que vous devriez le faire.

Le président: Pourquoi pas? Si vous ne voulez pas payer la taxe, pourquoi ne voudriez-vous pas bénéficier d'une exemption?

M. Burgess: Je crois que M. Kenney l'a fort bien expliqué, monsieur le président.

Le président: Vous ne pouvez pas gagner sur les deux tableaux; vous ne pouvez pas bénéficier de crédits pour taxe sur intrants et ne pas payer de taxe sur la vente de votre produit. Vous ne produisez pas de denrées alimentaires. Vous n'appartenez pas vraiment à l'industrie alimentaire, à moins que vous ne teniez à avoir un remboursement sur vos ventes à l'abattoir—cela serait tout à fait juste—mais si vous réclamez des crédits pour taxe sur intrants, il faut tout de même que vous soyez prêt à payer la taxe à un moment ou à un autre. Vous ne pouvez pas à la fois bénéficier de ces crédits et ne pas payer la taxe.

[*Texte*]

Mr. Burgess: Historically, under section 31 we were paying tax on the same basis as other types of farming, and now under this proposed legislation—

The Chairman: You know, we are not talking the Income Tax Act here; we are talking the sales tax situation. Why would we give you an input tax credit on sales taxes if you do not want to pay sales taxes under the GST?

Mr. Van Every: Mr. Chairman, with due respect, we are not going to be paying sales tax. I mean, as a business we do not pay sales tax. You know that as well as I do. Under the goods and services tax the business charges sales tax to its customer and sends to the federal government the tax that was collected.

The Chairman: That is right, the net.

Mr. Van Every: Well, the net. But as you know, in most months it will be a net refund we will be applying for. Over the course of perhaps a year there may be a net tax paid. But the purchaser, in our case, is also a businessman who will be applying for a refund. There are very few horses sold outside of this circle of people who are always in business.

The point we tried to make was that as a business selling to a business inventory, there will continually be a refund of those taxes that were collected and paid. And we doubt that you want to go through the cost of administration and enforcement to try and end up with a zero tax revenue for Mr. Wilson to be able to spend, because we think there will not be any. What you will get is interest on our cashflow, which is already a cost that we do not need to incur and we do not think you need the interest anyway.

Mr. Soetens: Previous representations suggested there was a shortage of horses right now, if I understood the previous presenters correctly, and in fact the comment was made that the sale price of horses in Ontario had gone down some 19%, if I heard that number correctly. Could you comment on the following: if we have free trade in horses, why did the horses in Ontario go down in value, and is there a shortage of horses right now?

Mr. Van Every: I will direct that question to the representatives of the standardbred organizations, because that figure was quoted for standardbred sales. In fact, for the thoroughbred sales it is just slightly different, notwithstanding it went down probably 2% or 3% rather than 19%.

• 2130

Mr. Burgess: In answer to the first part of the question, the sales here were down by amounts of 17%, 19%, and 12%. I do believe, as David Wilmot says, that it is a

[*Traduction*]

M. Burgess: Jusqu'à présent, en vertu de l'article 31, nous avons payé la taxe selon les mêmes critères que d'autres types d'exploitations agricoles, alors que maintenant, aux termes de ce projet de loi. . .

Le président: Nous ne parlons pas ici de la Loi de l'impôt sur le revenu, mais de la taxe de vente. Pourquoi vous accordez un crédit pour taxe sur intrants si vous ne voulez pas payer de taxe de vente en vertu de la TPS?

M. Van Every: Monsieur le président, permettez-moi de vous dire que nous n'allons pas payer de taxe de vente. Par là, je veux dire qu'en tant qu'entreprise, nous ne la payons pas. Vous le savez aussi bien que nous. En vertu de la taxe sur les produits et services, l'entreprise perçoit la taxe de vente auprès de son client et envoie le montant perçu au gouvernement fédéral.

Le président: C'est exact, le montant net.

M. Van Every: Bon, d'accord. Mais comme vous le savez, presque tous les mois, ce sera un remboursement net que nous demanderons. Au bout d'une année environ, il se peut qu'une taxe nette aura été payée. Mais dans notre cas, l'acheteur est également un homme d'affaires qui demandera lui-même un remboursement. Très peu de chevaux sont vendus en dehors du cercle constitué par ces gens-là.

Ce que nous essayons de montrer, c'est que, vu qu'il s'agira d'une entreprise vendant à une autre, il y aura des remboursements continuels des taxes perçues et acquittées. Et nous doutons fort que vous soyez prêt à assumer le coût d'administration et d'application que cela représente pour que M. Wilson n'ait pas plus d'argent à dépenser, car nous pensons que c'est effectivement ce qui se produira. Ce que vous retirez de tout cela est l'intérêt sur notre trésorerie, ce qui constitue déjà un coût dont nous nous passerions fort bien, sans compter que nous ne pensons pas que vous ayez besoin de cet intérêt.

M. Soetens: Au cours des exposés précédents, on nous a dit qu'il y avait actuellement une pénurie de chevaux, si j'ai bien compris les témoins qui vous ont précédés. En fait, l'un d'eux a déclaré que le prix de vente des chevaux en Ontario avait baissé d'environ 19 p. 100, sauf erreur de ma part. Pourriez-vous répondre aux questions suivantes: si nous avons le libre-échange pour le marché des chevaux, comment se fait-il que ceux-ci aient perdu de leur valeur en Ontario, et existe-t-il une pénurie de chevaux en ce moment?

M. Van Every: Je laisserai le soin aux représentants des organisations de chevaux de trot de vous répondre, car ce chiffre concernait les ventes de ce type de chevaux. En fait, la situation est légèrement différente dans le cas des ventes de pur-sang; leur prix a probablement baissé de 2 ou 3 p. 100, mais pas de 19 p. 100.

M. Burgess: En réponse à la première partie de votre question je dirais qu'ici, les ventes ont baissé de 17 p. 100, 19 p. 100, et 12 p. 100. Je suis convaincu, comme le dit

[*Text*]

perception problem. People here have a fear of the GST. Penetration of the American market by Canadian buyers was higher. Our racing has been extremely successful here in the last few years. Our purses in the Jockey Club are up dramatically. Obviously we have not hired a market research firm to find out why the prices were down, but the most logical explanation is fear of the GST and the paperwork, and what is to come in the future.

Dr. Brown: Canadians were very active at the Kentucky sales and at the sales in New Jersey. Why do they stop all of a sudden buying Ontario products to go and invest that same money in American products? They are uncertain of the racing life and of the situation two or three years down the road when these horses have to earn their income. They are obviously thinking toward competing on the American market. That would be my conclusion.

Mr. Soetens: Regarding those horses you say they bought in Kentucky, did they leave them in Kentucky or did they bring them up here?

Dr. Brown: They always bring a bunch of them back here. Some of them would be brought—

Mr. Soetens: But if they brought them up here and there is free trade in horses, they could move them at any time if the prices were higher in the United States. You have lost me. I mean, if a horse was cheaper in Canada—

Dr. Brown: They are buying animals that are eligible to compete in stakes events in the United States as opposed to the ones they were buying here that are going to be competing for the next two or three years in Ontario.

Mr. Soetens: I see. So a horse bought in Canada may not necessarily be eligible to race in races in the United States?

Dr. Brown: Yes. If it was a New Jersey sires stakes program and they bought an eligible horse, they are looking toward racing in the future in that program. They are diverting their dollars into programs to compete in other jurisdictions.

Mr. Soetens: Mr. Chairman, I appreciate the time you have given me.

A question was asked about the perception of exempting racehorse owners from this tax versus others. As you know, we net out no money from business under the GST. I do not care what kind of business you are in, we net no money. Racehorse owners would be no different. Could you tell us what kind of net profit or return on investment racehorse farms or farming communities in general have right now? Are they all going broke, leaving the country, and shutting down? What is the life that the farming community operates in?

[*Translation*]

David Wilmot, qu'il y a là un problème de perception. Les gens ont peur de la TPS. La pénétration du marché américain par les vendeurs canadiens a été plus forte. Ces dernières années, nous y avons obtenu de nombreux succès en course. Nos bourses au Jockey Club ont considérablement augmenté. Nous n'avons, bien sûr, pas recruté une société d'étude de marché pour découvrir la raison pour laquelle les prix avaient baissé, mais l'explication la plus logique est la crainte qu'inspirent la TPS et la paperasserie qui l'accompagne, ainsi que ce que peut réserver l'avenir.

M. Brown: Les Canadiens ont pris une part très active aux ventes au Kentucky et au New Jersey. Pourquoi cessent-ils tout d'un coup d'acheter des produits de l'Ontario pour aller investir les mêmes sommes d'argent dans des produits américains? C'est parce qu'ils sont incertains de l'avenir des courses de chevaux et de la situation qui règnera dans deux ou trois ans lorsque le moment sera venu pour ces bêtes de gagner de l'argent. Ils songent manifestement à courir sur le marché américain. Voilà ma conclusion.

M. Soetens: En ce qui concerne les chevaux que, selon vous, ils ont acheté au Kentucky, les ont-il laissés là-bas ou les ont-ils ramenés ici?

M. Brown: Ils en ramènent toujours beaucoup. Certains d'entre eux seraient ramenés de. . .

M. Soetens: Mais s'ils les ont ramenés ici et que le libre-échange existe sur le marché des chevaux, ils pourraient les ramener n'importe quand aux États-Unis, si les prix y étaient plus élevés. Je ne vous suis plus. Après tout, si un cheval était meilleur marché au Canada. . .

M. Brown: Ils achètent des bêtes qui sont admissibles à courir aux États-Unis, à la différence de ceux qu'ils achetaient ici et qui, pendant les deux ou trois prochaines années, courront en Ontario.

M. Soetens: Je vois. Donc, un cheval acheté au Canada n'est pas nécessairement autorisé à participer à des courses aux États-Unis?

M. Brown: C'est cela. S'ils achètent un cheval admissible au programme de *sires stakes* au New Jersey, c'est pour pouvoir le faire participer plus tard à ce programme. Ils réservent leur argent aux programmes qui leur permettent de courir ailleurs.

M. Soetens: Monsieur le président, je vous remercie du temps que vous avez bien voulu m'accorder.

On a demandé pourquoi on exemperait les propriétaires de chevaux de course de cette taxe et non les autres. Comme vous le savez, nous ne retirons pas de bénifice net des activités soumises à la TPS. Peu importe le secteur auquel vous appartenez, vous n'en retirez pas. Les propriétaires de chevaux de course ne seraient pas dans une situation différente. Pourriez-vous nous dire de quel ordre est les profits ou les recettes nets actuellement tirés de leur investissement par les élevages de chevaux de course ou les collectivités agricoles? Sont-ils tous en train de faire faillite, de quitter le pays et de mettre la clé sous

[*Texte*]

Mr. Van Every: I am not sure I can give you an absolute answer to that. What I can tell you is that calculations have been made that the average cost of maintaining a horse for racing is approximately $14,000 to $15,000 per year, and in the thoroughbred industry I can tell you that the average purse money per horse last year was approximately $9,000. It does not take a mental giant to realize that on average everybody is going to lose $6,000 per horse. The economics are really quite rotten at the moment.

The Chairman: The tax breaks are good.

Mr. Van Every: As a result of the last changes in income tax, the tax breaks are really quite rotten as well, as you well know. Not only do we incur those losses, but we only get to deduct for a non-full-time farmer half of the losses, even after you have reduced or changed the method in which we are now able to calculate the tax or the accounting profits and losses. You have this industry going in every which direction at the moment, all of which will head it in the direction of just closing it down.

What is interesting is that horse racing does not have to exist in this country. You have to buy refrigerators and stoves, but you do not have to have horses in this industry in this country. We will not just close down, the country will not go away, and the people will not stop living in this country if there are no race horses and horse racing operations in Canada. If that is what your objective is, you can do it very quickly. You do not even need to have the goods and services tax; just put another 10% tax on the take-out. It is a lot easier to collect. It will just close down and we will all go and play golf or do something else. Some of us who really enjoy racing and expect to make money will move to the United States. We will put the 80,000-odd people on the street; and as was pointed out earlier, you can pay the cost of keeping them there.

Mr. Nystrom: Welfare.

• 2135

Mr. Soetens: Well, Mr. Nystrom, if you are worried about the tax loopholes being closed, you should be happy.

The Chairman: I want to thank you very much for coming, Michael. It is always enjoyable.

The meeting is now adjourned.

[*Traduction*]

la porte? Quel genre de vie les milieux agricoles mènent-ils actuellement?

M. Van Every: Je ne suis pas certain de pouvoir vous donner une réponse absolue à cela. Ce que je peux vous dire est que l'on a calculé que le coût moyen de l'entretien d'un cheval de course est d'environ 14,000$ à 15,000$ par an, et que dans l'industrie des pur-sang, la bourse moyenne, par cheval, l'an dernier, a été d'environ 9,000$. Il n'est pas nécessaire d'être un mathématicien de génie pour comprendre qu'en moyenne le monde va perdre 6,000$ par cheval. En ce moment, la situation est tout à fait lamentable.

Le président: Les avantages fiscaux sont bons.

M. Van Every: Depuis les derniers changements apportés à l'impôt sur le revenu, ils ne valent plus chipette, comme vous le savez bien. Nous devons non seulement assumer ces pertes mais en plus, n'étant pas des agriculteurs à temps plein, nous ne pouvons en déduire que la moitié même si l'on tient compte du fait que vous avez réduit ou modifié la méthode selon laquelle nous pouvons maintenant calculer la taxe ou les profits et pertes comptables. En ce moment, notre industrie tire à hue et à dia, avec pour seul résultat qu'elle court à sa perte.

Ce qui est intéressant, c'est que les courses de chevaux ne constituent pas une nécessité dans ce pays. Vous êtes bien obligé d'acheter des réfrigérateurs et des cuisinières, mais au Canada, vous n'avez pas besoin d'avoir des chevaux de course. Si nous cessons d'exister, cela ne sonnera pas le glas de notre pays, et les gens ne cesseront pas d'y vivre sous prétexte qu'il n'existe plus de chevaux de course ni d'activités dans ce secteur au Canada. Si c'est là votre objectif, vous pourrez l'atteindre très rapidement. Vous n'avez même pas besoin, pour cela, de la taxe sur les produits et services; il suffit d'ajouter une autre taxe de 10 p. 100 à la sortie. C'est beaucoup plus facile à percevoir. Notre industrie disparaîtra et nous irons tous jouer au golf ou à autre chose. Ceux d'entre nous qui aiment vraiment les courses de chevaux et espèrent pouvoir gagner de l'argent s'en iront aux États-Unis. Nous mettrons environ 80,000 personnes à la rue; et comme quelqu'un l'a fait remarquer tout à l'heure, vous pourrez prendre à votre charge les frais que cela représente pour les y garder.

M. Nystrom: Le bien-être social.

M. Soetens: Eh bien, monsieur Nystrom, si vous craigniez que les échapattoires fiscales soient éliminées, vous devriez être content.

Le président: Je vous remercie beaucoup d'être venu, Michael. C'est toujours un plaisir de vous entendre.

La séance est levée.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Attractions Ontario:

Gordon D. Dailley, Past President.

From Racetracks of Canada Inc.:

Jack Kenney, President, CEO, Ontario Jockey Club;

Rod Seiling, Executive Vice President.

From the Ontario Racing and Breeding Council:

Frank Drea, Chairman, Ontario Racing Commission;

Harry Addison, Member.

From the Canadian Horse Council:

Michael Van Every, Chairman, Tax Committee;

David Wilmot, Committee Member, Tax Committee;

Robert Burgess, Committee Member, Tax Committee;

Dr. J. Glen Brown, Committee Member, Tax Committee.

TÉMOINS

De Attractions Ontario:

Gordon D. Dailley, ancien président.

De Racetracks of Canada Inc.:

Jack Kenney, président. *Ontario Jockey Club*;

Rod Seiling, vice-président général.

De l'Ontario Racing and Breeding Council:

Frank Drea, président, Commission des courses de l'Ontario;

Harry Addison, membre.

Du Conseil canadien du cheval:

Michael Van Every, président, Comité fiscal;

David Wilmot, membre du Comité fiscal;

Robert Burgess, membre du Comité fiscal;

D[r] J. Glen Brown, membre du Comité fiscal.

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publication

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 68

Tuesday, October 17, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 68

Le mardi 17 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the Goods & Services Tax—Technical Paper (August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la taxe sur les produits et services—Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
NOV 15 1989
of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989

4341—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman:

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président:

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du comité
Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, OCTOBER 17, 1989
(75)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 9:30 o'clock a.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Clément Couture, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

In attendance: *From the Committee's staff*: Sean Aylward; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: *From the Conseil Interprofessionnel du Québec*: Jean N. Picard, President; Marcel Parent, Tax Specialist. *From Sodarcan Inc.*: Robert Parizeau, President; Christopher J. Robey, Vice President; Gilles P. Grenier, Senior Vice President and Treasurer. *From the Canadian Independent Adjusters*: John Overend, President; Michael B. Lowthian, Past President; Dean Summerville, Advisor; Don Hull, Vice President. *From the Equipment Lessors Association of Canada*: Randy Eccles, President; (Director, Operations, Pitney Bowes Leasing, Mississauga, Ontario); Rob Anderson, Member; (Sales Manager, Telecom Leasing Canada Limited, Vancouver, B.C.); Frank O'Meara, Vice President and Director; (Vice President, CIBC Leasing Limited, Toronto, Ontario); David Dooher, Director; (Vice President, Norex Leasing Inc., Burlington, Ontario). *From the Institute of Canadian Advertising*: Keith B. McKerracher, President; Hugh Dow, MacLaren: Lintas Inc. *From Avon Canada Inc.*: Dennis Boldron, Vice President, Finance; Jacques P. Langevin, Vice President, Human Resources and Corporate Affairs; Deborah Duncan, Legal Counsel. *From Direct Sellers Association*: Roberta M. Creber, President; Irene David, Commodity Tax Partner, Ernst Young; Vic Prendergast, Vice Chairman, Chairman, Government Affairs Committee; Margaret Csordas, Member of Board of Directors, Chairman, Membership Committee.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Service Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

At 10:50 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:52 o'clock a.m., the sitting resumed.

Randy Eccles, from the Equipment Lessors Association of Canada, made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 17 OCTOBRE 1989
(75)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des Finances se réunit aujourd'hui à 9 h 30, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Clément Couture, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: Jack Whittaker remplace Audrey McLauglin.

Aussi présents: *Du personnel du Comité*: Sean Aylward, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: *Du Conseil interprofessionnel du Québec*: Jean N. Picard, président; Marchel Parent, fiscaliste. *De Sodarcan Inc.*: Robert Parizeau, président; Christopher J. Robey, vice-président; Gilles P. Grenier, vice-président principal et trésorier. *De L'Association canadienne des experts indépendants*: John Overend, président; Michael B. Lowthian, ancien président; Dean Summerville, conseiller; Don Hull, vice-président. *De l'Association des locateurs d'équipement du Canada*: Randy Eccles, président (chef de l'Exploitation, Pitney Bowes Leasing, Mississauga, Ontario); Rob Anderson, membre (gérant des Ventes, Telecom Leasing Canada Limited, Vancouver, C.-B.). Frank O'Meara, vice-président et directeur (vice-président, CIBC Leasing Limited, Toronto); David Dooher, directeur (vice-président, Norex Leasing Inc., Burlington, Ontario). *De l'Institut de la publicité canadienne*: Keith B. McKerracher, président; Hugh Dow, MacLaren: Lintas Inc. *De Avon Canada Inc.*: Dennis Boldron, vice-président, Finances; Jacques P. Langevin, vice-président, Ressources humaines et Affaires juridiques; Deborah Duncan, conseillère juridique. *De l'Association des ventes à domicile*: Roberta M. Creber, présidente; Irene David, Commodity Tax Partner, Ernst Young; Vic Prendergast, vice-président, président du Comité des affaires gouvernementales; Margaret Csordas, membre du Conseil d'administration, présidente du Comité des adhésions.

En conformité du paragraphe 108 (2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule nº 26.*)

A 10 h 50, la séance est suspendue.

A 10 h 52, la séance reprend.

Randy Eccles, de l'Association des locateurs d'équipement du Canada, fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

At 11:15 o'clock a.m., Keith McKerracher, from the Institute of Canadian Advertising made a statement and, with the other witness, answered questions.

At 11:48 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:56 o'clock a.m., the sitting resumed.

Dennis Boldron and Jacques Langevin, from Avon Canada Inc., made a statement and, with the other witness, answered questions.

Roberta Creber and Irene David, from Direct Sellers Association, made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 12:34 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Committee

A 11 h 15, Keith McKerracher, de l'Institut de la publicité canadienne, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

A 11 h 48, la séance est suspendue.

A 11 h 56, la séance reprend.

Dennis Boldron et Jacques Langevin, d'Avon Canada Inc., font un exposé et, avec l'autre témoin, répondent aux questions.

Roberta Creber et Irene David, de l'Association de ventes à domicile, font un exposé et, avec l'autre témoin, répondent aux questions.

A 12 h 34, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité
Marie Carrière

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

[*Texte*]

Tuesday, October 17, 1989

• 0929

The Chairman: We are reconvening our hearings under Standing Order 108.(2) dealing with an examination of the goods and services tax technical paper.

• 0930

Our first witness this morning is the Conseil interprofessionnel du Québec. Jean Picard is president, and Errol Frechette is executive director. Perhaps, Mr. Picard, you would introduce your colleagues.

M. Jean N. Picard (président du Conseil interprofessionnel du Québec): Monsieur le président, mesdames et messieurs les députés membres du Comité des finances, permettez-moi de vous présenter les personnes qui m'accompagnent ce matin. Ce sont M. Marcel Parent, un fiscaliste de la maison Samson Bélair; M. Errol Frechette, le directeur administratif du Conseil; et Me Raymond Tremblay, avocat.

Le Conseil interprofessionnel du Québec compte comme membres les 40 corporations professionnelles du Québec regroupant plus de 220,000 membres. Notre intervention devant vous ce matin se veut un complément au mémoire original déjà produit. Cette intervention comportera l'examen des deux aspects de l'application de cette nouvelle taxe sur les produits et services: premièrement, les effets sur les membres des corporations professionnelles dans leur pratique; deuxièmement, les effets sur les corporations professionnelles elles-mêmes.

Je débute par les effets sur les professionnels. Pour la première fois, les services professionnels sont assujettis à une taxe de vente. Les gouvernements précédents ont toujours considéré le caractère particulier de ces services. C'est ainsi qu'on impose aux membres des corporations professionnelles une réglementation particulière touchant plusieurs aspects de leur pratique tels que la tenue de dossiers, la tenue de bureau, l'assurance-responsabilité professionnelle, etc. Si, dans certains secteurs, cette nouvelle taxe peut être présentée comme une réduction du fardeau de 13.5 à 9 p. 100, dans le cas des services professionnels, c'est l'inverse: il s'agit d'une augmentation de la taxe qui passe de 0 à 9 p. 100.

Les professions sont régies par le gouvernement parce qu'elles constituent des services essentiels et qu'il en va de la protection du public. En imposant la TPS, le gouvernement rend un mauvais service à la population, car il y a un risque que la population soit moins bien servie. Par exemple, les femmes qui ont des difficultés matrimoniales seront moins enclines à consulter un professionnel, avocat, psychologue, travailleur social,

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

[*Traduction*]

Le mardi 17 octobre 1989

Le président: Conformément à l'article 108.(2) du Règlement, nous reprenons nos audiences au sujet du document technique sur la taxe sur les produits et services.

Notre premier témoin ce matin est le Conseil interprofessionnel du Québec. Son président est Jean Picard, et son directeur administratif est Errol Fréchette. Monsieur Picard, veuillez nous présenter vos collègues.

Mr. Jean N. Picard (President, Quebec Interprofessional Council): Mr. Chairman, ladies and gentlemen of the Finance committee, allow me to introduce the persons with me this morning. They are Marcel Parent, a tax specialist with the firm of Samson Bélair; Errol Fréchette, executive director of the Council; and Raymond Tremblay, a lawyer.

The members of the Quebec Interprofessional Council are the 40 professional associations of Quebec, which represent over 220,000 individual members. Our appearance before you this morning is intended to complement the brief we have already sent you. Our presentation will deal with two aspects of the application of the new goods and services tax: firstly, its effects on members of professional associations in their practices; and secondly, its effects on professional associations themselves.

I shall begin with the tax's effects on professionals. This will be the first time that professional services will be subject to a sales tax. Previous governments have always taken into account the special nature of such services. It is for this reason that members of professional associations are subject to special regulations that affect various aspects of their practices, for example, record-keeping, a professional address or malpractice insurance. Although it may be true that for some sectors this new tax may represent a reduction of the tax burden from 13.5% to 9%, but for professional services the reverse is true: the tax rate will rise from 0% to 9%.

Professions are regulated by the government because they provide essential services in the public interest. By imposing the GST, the government is doing the public a disservice, since the public may not be as well served. For example, women experiencing marital difficulties will be less apt to consult a professional such as a lawyer, psychologist, social worker or accountant to get the advice they need.

[*Text*]

comptable, etc., pour obtenir les conseils dont elles ont besoin.

De plus, dans de nombreux cas, les particuliers doivent recourir à des services professionnels pour faire valoir leurs droits contre le gouvernement, par exemple pour se défendre dans le cas d'une cotisation d'impôt sur le revenu. En taxant les services, le gouvernement se place dans une position où il ne peut que gagner aux dépens des citoyens.

Fourniture à soi-même: La TPS causera un tort considérable aux professionnels qui rendent des services à des entités non admissibles à un CTI, c'est-à-dire celles qui font des fournitures exonérées, du fait que ces entités seront incitées à se fournir les services à elles-mêmes. Par exemple, une banque ou une municipalité sera avantagée en choisissant d'engager ses propres ingénieurs, ses propres évaluateurs agréés, ses propres architectes. En procédant ainsi, l'entité n'aura pas à payer la TPS sur les services puisque les salaires ne sont pas assujettis à la TPS alors que les honoraires professionnels le sont.

Le document technique, à la page 137, indique que les dispositions qui avaient été annoncées dans le Livre blanc pour prévenir les graves distortions qui pourraient s'exercer en faveur de la fourniture à soi-même ont été abandonnées du fait que des ristournes seront accordées à certains organismes. Ce raisonnement est faux, car les entités qui font des fournitures exonérées n'auront pas toutes droit à des ristournes. Je pense par exemple aux banques. De plus, pour celles qui auront une ristourne, le problème demeurera, sauf qu'il sera amoindri par la ristourne. Par exemple, si les municipalités, déduction faite de la ristourne, paient un taux réel de TPS de 5 p. 100, elles épargneront 5 p. 100 en engageant leurs propres professionnels au lieu de confier le travail à l'extérieur. Un bon régime fiscal, selon les principes énoncés par le gouvernement lui-même, devrait éviter de causer de telles distorsions dans l'allocation des ressources.

• 0935

Il ne devrait pas y avoir de discrimination entre les professionnels de la santé. Le document technique établit une discrimination entre les professionnels de la santé en considérant, par exemple, que les services des médecins, des dentistes, des chiropraticiens seront exonérés, alors que les services des psychologues, des diététistes, des audiologistes seront assujettis à la TPS. Tous les professionnels de la santé devraient être traités de la même façon, car les personnes qui ont recours à leurs services ne le font pas par choix, mais à cause d'une déficience de leur santé. En plus d'avoir à payer des frais que les personnes en santé n'ont pas à débourser, ces personnes devront payer la TPS sur ces frais, ce qui est injuste.

Les services de santé devraient être détaxés et non pas exonorés. Les services de santé, étant des besoins essentiels, devraient être traités de la même façon que les produits alimentaires de base, les médicaments sur ordonnance et les appareils médicaux, c'est-à-dire être

[*Translation*]

In addition, in many cases, individuals must rely on professional services to defend their rights in the face of government action, for example, to challenge an income tax assessment. In taxing services, the government can only win—at the public's expense.

Self-supply: since organizations that are ineligible for the input tax credit will tend to provide for themselves the services they need, the GST will cause considerable harm to professionals who provide such services to these organizations. For example, it would be in the interest of a bank or a municipality to opt to hire its own engineers, chartered appraisers or architects. Because salaries are not subject to the GST while professional fees are taxable, this arrangement would allow these organizations to avoid paying the GST.

Page 130 of the technical paper indicates that provisions of the white paper to offset serious biases towards self-supply have been set aside because rebates would be granted to certain organizations. This argument is flawed because not all organizations engaged in tax-exempt supply will be eligible for rebates; banks are one example. In addition, organizations that are eligible for a rebate will still have problems, although these will be somewhat alleviated by the rebate. For example, even if municipalities took advantage of the rebate and paid an effective GST rate of 5%, they would still save 5% by hiring their own professionals instead of contracting the work out. A proper tax system, by the government's own standards, should avoid causing this kind of distorted allocation of resources.

No distinction should be made among health professionals. The technical paper sets up a distinction between health professionals by considering the services of doctors, dentists and chiropractors tax-exempt while taxing services of psychologists, dieticians and audiologists. All health professionals should be given the same treatment because people do not choose to use their services but do so because their health is at stake. Not only will these people have to pay fees that healthy people need not pay, they will have to pay the GST on top of those fees. That is unfair.

Health services should be tax-free, not tax-exempt. Since health services are essential, they should be treated in the same way as basic groceries, prescription drugs and medical devices: they should be tax-free. By simply exempting the providers of health services from the tax

[*Texte*]

détaxés. En accordant simplement une exonération aux personnes qui fournissent des services de santé, le gouvernement taxe indirectement les services de santé, puisque les praticiens devront payer la TPS sur tous leurs achats, y compris le loyer, le chauffage, l'éclairage, le téléphone, les services comptables, etc.

Il est vrai que certains services de santé sont couverts par un plan gouvernemental, mais ce n'est pas le cas de tous les services de santé. Je pense par exemple à la plupart des services des dentistes. En détaxant les services de santé, le gouvernement n'imposerait pas de taxe indirecte sur la maladie et réglerait plusieurs problèmes administratifs. Je pense notamment à la répartition continuelle aux fins de CTI à l'égard des bâtisses, selon l'espace occupé par un professionnel de la santé et celui occupé par les autres entités commerciales.

Difficultés d'application aux services professionnels: Le calcul de cette nouvelle taxe se révélera pour la plupart des professionnels un vrai cauchemar, notamment parce que ces derniers n'ont pas l'expérience des autres secteurs dans l'application d'une taxe de vente. Sans vouloir faire une énumération exhaustive des difficultés d'application, nous voudrions en souligner quelques-unes.

Le document technique, à la page 175, aborde la question des débours. Le régime applicable offre plusieurs possibilités qui n'ont rien pour faciliter leur application. L'imposition de la TPS sur les débours dépendra de la nature du service auquel ils se rapportent et se fera selon qu'ils auront été encourus ou non par les professionnels en qualité d'agents pour leurs clients. Ceci causera un problème du fait que la facture transmise au client est souvent très détaillée afin de bien l'informer. Le professionnel devra donc distinguer les débours taxables. . .

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Pardon me for interrupting, but I think you said page 175. There is no page 175, is there? My paper goes up to just 173.

Mr. Errol Frechette (Executive Director, Conseil interprofessionel du Québec): On the French version it is 175.

Mr. Attewell: Thank you.

M. Picard: Donc, le document technique, à la page 175, aborde la question des débours. Le régime applicable offre plusieurs. . .

The Chairman: Are you reading the whole paper?

Mr. Picard: Yes, but it is not very long.

The Chairman: Perhaps you could summarize; otherwise we will not have a chance to ask you anything concerning your paper because our time will run out on us. You have already used up 10 minutes of it.

M. Picard: Afin d'épargner du temps, je vais éviter de parler de certains éléments qui sont déjà contenus dans le rapport original. Je vais éliminer la question numéro 5. Vous savez qu'au Québec, ce n'est pas comme dans les autres provinces, car les professionnels n'ont pas le droit

[*Traduction*]

the government is indirectly taxing health services: practitioners must pay the GST on all their inputs, such as rent, heat, light, telephone and accounting services.

While some health services are covered by a government plan, not all health services are insured in this way. For example, most dentists' services are not covered. By making health services tax-free, the government would not indirectly tax sickness and would resolve a number of administrative problems, in particular the continual assessment of input tax credits on real property where space is occupied by a health professional and not by an organization engaged in commercial activity.

Difficulties in applying the tax to professional services: for most professional services, calculating this new tax will be a real nightmare, because they are not as experienced in applying a sales tax as are workers in other sectors. We shall spare you the full list of problems involved in applying the tax and concentrate on selected examples.

On page 175F, the technical paper deals with disbursements. The system provides for a number of treatments, none of which are easy to apply. Whether disbursements are taxable will depend on the type of service in respect of which they are made and on whether they are made by the professional acting as an agent on behalf of the client. Because the professional's itemized bill must often be quite detailed in order to inform the client properly, problems will arise. The professional will have to distinguish between taxable disbursements. . .

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Excusez-moi, je pense que vous avez indiqué la page 175. Le document que j'ai va jusqu'à la page 173 seulement; il n'y a pas de page 175.

M. Errol Frechette (directeur administratif, Conseil interprofessionnel du Québec): C'est la page 175 dans la version française.

M. Attewell: Merci.

mr. Picard: On page 175F, then, the technical paper deals with disbursement. The system provides for a number. . .

Le président: Lisez-vous tout le document?

M. Picard: Oui, mais il n'est pas très long.

Le président: Vous pourriez peut-être le résumer; autrement, nous manquerons de temps pour vous poser des questions; 10 minutes se sont déjà écoulées.

Mr. Picard: To save time, I shall not mention some points that are dealt with in our original brief. I shall skip point number 5. You are aware that in Quebec, unlike the other provinces, professionals do not yet have the right to incorporate.

[*Text*]

de se constituer en compagnie alors que dans les autres provinces, c'est déjà fait.

Il y a aussi d'autres difficultés. Les corporations professionnelles qui sont membres de notre Conseil ont fait état de plusieurs autres difficultés en rapport avec la TPS. Par exemple, la Corporation professionnelle des médecins vétérinaires fait valoir l'incohérence qu'il y a à exonérer les soins médicaux alors qu'on taxe les services d'un médecin vétérinaire qui rend des services de dépistage de la rage dans le but de protéger la santé du public.

• 0940

Un autre exemple est le cas des orthodontistes qui auront des difficultés à déterminer à quel moment on considérera que leurs services sont des services esthétiques au choix du patient puisque tous les soins ont souvent un double objectif, la santé et l'esthétique.

Il reviendra à chacune des professions de faire valoir les difficultés pour les projets de la TPS. Il est évident, que l'application de la TPS aux services professionnels engendra plusieurs difficultés de ce genre.

Pour sauver du temps je vais passer aux effets sur les organismes. Tous les membres devraient obtenir un CTI pour la TPS payée sur les cotisations professionnelles.

À la page 136 du document technique, il est dit:

> Que les associations ou corporations professionnelles pourront, si elles le choisissent, considérer leurs cotisations comme des fournitures taxables afin d'obtenir un CTI sur leurs achats.

Les corporations professionnelles dont les membres ont droit à des CTI, c'est-à-dire celles dont les membres ont des cotisations payées par des entreprises, auront avantage à faire ce choix. Tandis que celles dont les membres sont des employés seront désavantagées par cette méthode.

Cette situation est discriminatoire et engendrera de sérieuses difficultés aux corporations professionnelles qui ont des membres des deux catégories. Car ces corporations devront faire un choix qui pénalisera une partie de leurs membres pour avantager l'autre.

Pour être équitable, un crédit pour taxe sur intrant devrait être accordé à l'égard de toutes les cotisations professionnelles, peu importe le professionnel, soit en pratique ou à salaire. Une façon simple d'accomplir cela serait de faire coïncider cette mesure avec celle qui accorde la déduction des cotisations professionnnelles aux fins de calcul de l'impôt sur le revenu.

En terminant, je voulais mentionner que les cours et les frais d'examens des professions devraient être détaxés. Selon le document technique, à la page 92,

> les frais payés par les membres des corporations professionnelles afin de suivre des cours pour obtenir, conserver ou améliorer un agrément professionnel, seront exonérés.

[*Translation*]

Other difficulties exist. Professional associations that are members of our council have pointed to several other difficulties with the GST. For example, the Professional Corporation of Veterinary Surgeons of Quebec points out the inconsistency of exempting the services of physicians while taxing the services of a veterinarian doing rabies detection work in the public interest.

Similarly, orthodontists will have difficulty determining to what extent their services are esthetic and optional, since orthodontic work most often has both health and esthetic purposes.

It will be the responsibility of each profession to identify its difficulties with the proposed GST. Obviously, applying the GST to professional services will give rise to many similar problems.

To save time, I shall move on to the effects of the tax on organizations. All members should obtain an input tax credit on the GST paid on professional dues.

On page 129E of the technical paper, we read that:

> Professional associations may elect to have dues treated as taxable supplies, thus enabling members to claim an input tax credit in respect of their membership dues.

While this arrangement is in the interest of professional associations whose members are eligible for the input tax credit, that is, associations whose members' dues are paid by businesses, associations whose members are employees will not benefit.

This situation is discriminatory and will give rise to serious problems for professional associations whose members fall into both categories: these associations will have to make a choice that will benefit some of the members at the expense of the others.

To ensure fair treatment, the government should allow for an input tax credit on all professional dues, regardless of whether the professional is salaried or in private practice. It would be simple to do this at the point of deducting professional dues in calculating income tax.

In conclusion, I would like to note that professional courses and examination fees should be tax-free. On page 89E of the technical paper, we read that:

> an exemption will be provided for instruction in courses for the purpose of obtaining, maintaining or upgrading a professional accreditation.

[*Texte*]

Une telle disposition enlèvera seulement une partie de la taxe sur ces frais car en étant exonérés seulement, les organismes qui fournissent ces cours devront nécessairement inclure dans les frais toute la TPS qu'ils devraient payer sur leurs achats de biens et services. Indirectement, cela produit une taxe sur l'éducation et sur la compétence professionnelle.

Le gouvernement ayant reconnu la nécessité de faire une exception pour ces cours, devrait pour être logique avec lui-même, détaxer ces cours et non simplement les exonérer. Pour éviter toute ambiguité, on devrait aussi préciser que cette disposition couvre également les cours de mise à jour.

Je vous remercie. Voilà la présentation du Conseil interprofessionnel du Québec.

Le président: Merci, monsieur Picard. Monsieur Young.

M. Douglas Young (député de Gloucester): Merci, monsieur le président.

J'ai fait la lecture de votre mémoire et j'ai écouté vos commentaires avec intérêt. Je comprends les préoccupations que vous avez exprimées et les préoccupations de gens qui font partie des corporations membres de votre organisme. Mais, je n'ai pas tout à fait compris. Est-ce que vous êtes pour ou contre la TPS?

M. Picard: Nous ne sommes pas contre la TPS en général. On trouve que c'est un sytème qui simplifiera la façon de taxer. Mais, pour les professionnels, on remarque certaines difficultés. Il est évident que le public devra payer plus cher pour les services d'un professionnel. Quand le public a recours à un professionnel, il est toujours en mauvaise posture. Ses droits sont souvent en difficulté; il a recours à un avocat, un notaire, un évaluateur, ou un ingénieur; s'il est exproprié, il a des causes contre le gouvernement et il n'a pas le choix. Même dans le domaine de la santé, s'il est malade, il doit aller vers le secteur professionnel; il consulte les professionnels et on lui impose une taxe de 9 p. 100.

Peut-être que des gens se priveront de ces services professionnels à cause de cette taxe.

M. Young: Monsieur le président, ce qui me tracasse, c'est que vous vous ajoutez à une liste d'une longueur incroyable de personnes qui se sont présentées devant nous, semaine après semaine et jour après jour. Elles nous disent toutes que cette taxe a des implications néfastes, pose des problèmes d'administration, des cauchemars administratifs, qu'elle coûtera plus cher au client, à la personne qui doit se prévaloir de services. Bref! Ce sera très complexe pour eux.

• 0945

Vous n'êtes pas des comptables. Je reconnais qu'il y a quelques organismes qui ressemblent étroitement à des gens qui font de la comptabilité, mais, dans l'ensemble, vous n'êtes pas des comptables. Ceci dit, les gens nous demandent, dans les modifications à apporter à ce projet

[*Traduction*]

This type of provision would provide relief for only part of the tax on such course fees, because if organizations providing these courses are simply tax-exempt, they must include in course fees the full GST that they must pay on goods and services they purchase. This produces an indirect tax on education and professional skill.

Since the government has recognized the need of making an exception for these courses, it should logically make them tax-free, not just tax-exempt. To eliminate ambiguity, it should also be specified that this provision covers refresher courses as well.

Thank you. That concludes the presentation by the Quebec Interprofessional Council.

The Chairman: Thank you, Mr. Picard. Mr. Young.

Mr. Douglas Young (Gloucester): Thank you, Mr. Chairman.

I was interested to read your brief and to listen to your remarks. I understand the council's concerns and those of the members of its constituent associations. However, I have not fully understood whether you are for or against the GST.

Mr. Picard: In general, we do not oppose the GST. We feel it is a system that will simplify taxation. However, we do note some difficulties for professionals. Obviously, the public will have to bear the increased cost of professional services. When a citizen uses professional services, it is out of need. When people's rights are threatened, as is often the case, they go to a lawyer, a notary, an appraiser or an engineer; if they are expropriated, or if they have a case against the government, they have no choice. Even in the field of health care, if people are sick, they must rely on professional services; they consult professionals and are taxed at 9% for doing so.

Maybe people will not use professional services because of this tax.

Mr. Young: Mr. Chairman, what bothers me is that the incredibly long list of individuals who have appeared before us, week after week and day after day, is getting still longer. All these people are telling us that this tax has harmful effects, is an administrative nightmare and will be more expensive for people who must use services. In short, it will complicate people's lives.

You are not accountants. I recognize that there are some organizations that sound very much like accounting firms, but in the main you are not accountants. Having said that, in terms of potential changes to the measures being proposed in the technical document, people are

[*Text*]

de loi ou à ce document technique, d'éliminer ce fardeau administratif. Dans ce sens, vous allez de l'avant.

En d'autres mots on s'assurera que les personnes du Canada qui ne sont pas représentées par un organisme comme le vôtre paieront une taxe de 9 p. 100 sur presque tout ce qu'ils achètent en produits ou en services. Je trouve cette attitude inquiétante lorsque je regarde la liste de vos membres: par exemple, l'Ordre des infirmières et infirmiers du Québec, la Corporation professionnelle des infirmières et infirmiers auxiliaires du Québec. . . Je suis surpris que ces gens soient d'accord avec la TPS. Je pourrais en signaler d'autres. Devant tous les problèmes, toutes les complications que la TPS vous amenera, je suis surpris que vous ne soyez pas catégoriquement opposés à l'imposition d'une telle taxe qui ne redressera pas le déficit ni la dette nationale, et qui vient chercher un autre 8 milliards de dollars dans les poches des contribuables du Canada. Sans parler de la complexité énorme à laquelle s'oppose, par exemple, la Fédération des entreprises indépendantes du Canada, les Chambres de commerce du Canada, le Conseil du congrès du travail du Canada, etc.

J'ai énormément de difficulté à comprendre pourquoi vous appuyez une telle taxe lorsque vous parlez avec beaucoup d'éloquence des ennuis qu'elle vous cause.

M. Picard: Je comprends que vous soyez «pris» avec beaucoup de problèmes politiques; quant à moi, je ne suis pas politicien. Je ne veux parler que des aspects qui concernent nos membres et ce, directement.

Il est évident que les citoyens vous ont élu pour décider des grandes politiques du pays. Mais, je ne peux pas parler en sortant du cadre de représentation du Conseil interprofessionnel du Québec. Pour le reste, je reconnais votre compétence.

M. Young: Si je comprends bien, monsieur le président, pour faire le bilan de votre représentation, vous appuyez la TPS aussi longtemps qu'elle ne vous affecte pas trop?

M. Picard: Non, je n'ai pas dit que j'étais d'accord. Si vous relisez le document comme vous l'avez fait une première fois, vous constaterez qu'on ne dit pas qu'on est d'accord.

M. Young: Mais, est-ce que vous dites que vous n'êtes pas d'accord?

M. Picard: On dit que dans l'ensemble la TPS peut être une amélioration, mais il y aurait beaucoup de corrections à y apporter pour la rendre acceptable.

M. Young: Vous savez, ce n'est pas que je veuille engager un débat avec vous; mais, le fait demeure que tous ceux qui se présentent devant nous disent être plus ou moins d'accord. . . Changez les éléments qui nous créent des difficultés et nous serons d'accord.

Je vois la liste d'une centaine d'organismes qui sont venus dire la même chose. Pouvez-vous vous imaginer la difficulté que nous aurons à proposer des modifications qui corrigerons tous ces problèmes? C'est le contexte de ma dernière question. Si les corrections que vous

[*Translation*]

asking that we eliminate the administrative burden of the tax. You seem to be supportive of that kind of initiative.

In other words, all those Canadians who are not represented by an organization like yours will be sure to pay a 9% tax on just about every good or service they purchase. I find your attitude somewhat disturbing, considering the groups that are members of your organization: for instance, the Ordre des infirmières et infirmiers du Québec, the Corporation professionnnelle des infirmières et infirmiers auxiliaires du Québec. . . I am surprised that these groups support the GST. I could also mention others. Given the problems and complications the GST will mean for you, I am surprised that you are not categorically opposed to a tax that will not in fact bring down the deficit or the national debt, and which will take another $8 billion out of the pockets of Canadian taxpayers. Setting aside the tremendous complexity of the tax, which has fuelled opposition from groups such as the Canadian Federation of Independent Business, Chambers of Commerce throughout the country, the Canadian Labour Congress, etc. . .

I have a hard time understanding why you support such a tax when you have spoken so eloquently of the problems it will create for you.

Mr. Picard: I realize that you are stuck with the political problems; I, of course, am not a politician. I only want to address those aspects of the tax that affect our members directly.

There is no doubt that Canadians elected you to develop major policies for our country. But I am here only on behalf of the members of the Conseil interprofessionnel du Québec. I certainly recognize your expertise in the political domaine.

Mr. Young: Well, Mr. Chairman, if I can just sum up your basic position, you support the GST as long as it does not affect you too adversely?

Mr. Picard: No, I never said that I supported it. If you look at the brief again, having already read it once, you will see that we do not say we support it.

Mr. Young: But do you say you do not support it?

Mr. Picard: We have stated that overall, the GST may be an improvement, but a number of changes are required before it will be acceptable to us.

Mr. Young: You know, I am not really trying to pull you into a debate on this issue; but the fact remains that all the witnesses that come before us say they have qualified support. . . They say: change the things that cause problems for us and we will support it.

I am looking at a list of about 100 organizations who came before us and said precisely that. Can you imagine how hard it will be for us to propose changes that will address every one of these problems? It is in that connection that I would put my last question to you. I

[*Texte*]

suggérez, les améliorations dont vous nous faites part ne sont pas faites, croyez-vous que le gouvernement du Canada devrait, de toute façon, imposer la TPS le 1er janvier 1991?

M. Picard: Nous sommes ici comme organisme provincial—le Conseil interprofessionnel du Québec—, pour vous fournir des éléments pouvant vous aider à prendre une décision. Il est évident que la décision ne nous appartient pas. Je ne suis pas en mesure de décider; je n'ai pas le mandat de décider si oui ou non c'est une bonne chose pour le pays.

Je vous apporte ici tous les éléments pour vous aider à prendre la meilleure décision possible. Mais, notre but n'est pas de déterminer si oui ou non c'est une bonne chose d'appliquer la TPS pour le pays.

M. Young: Soyons précis. Ma préoccupation c'est que, par exemple, la Chambre de commerce du Canada donne un appui mitigé à la TPS. Ils disent avoir découvert des lacunes dans la proposition du gouvernement. Si certains éléments ne sont pas corrigés, en d'autres mots, si les modifications énumérées ne sont pas faites nous nous opposons à l'imposition de la taxe, disent-ils. C'est dans ce contexte que je vous posais ma question. Si les inquiétudes que vous avez énoncées aujourd'hui ne sont pas réglées de façon positive par le gouvernement dans le projet de loi qui sera déposé d'ici la fin de l'année, pensez-vous que l'on devrait aller de l'avant? Je comprends votre réticence à répondre. Mais, c'est une question que je suis obligé de poser. On souhaite une opinion de tous ceux qui se présenteront devant nous. Doit-on aller de l'avant peu importe les modifications que le gouvernement pourrait apporter au projet tel que proposé au mois d'août?

• 0950

M. Picard: Notre intervention a pour but d'analyser le document déposé. On vous donne des éléments pour l'améliorer, pour répondre le plus facilement possible à la protection du public. Notre mandat est de servir le public, de donner une bonne qualité de services. Si on empêche le public d'avoir accès à ces services professionnels qu'on dispense, on ne le sert pas bien. Donc, après étude du document, on ne peut pas dire qu'on soit d'accord pour l'accepter. On a voulu apporter des éléments positifs pour améliorer la situation.

M. Young: Merci beaucoup, monsieur Picard.

Le président: Merci. Monsieur Couture.

M. Clément Couture (député de Saint-Jean): J'ai beaucoup apprécié votre attitude qui consiste à apporter des éléments positifs. Je me demandais si le Conseil interprofessionnel du Québec avait fait une analyse de la transformation de la taxe de vente applicable aux manufacturiers en une taxe sur les produits et services, et si, au niveau des corps professionnels en général, on y voyait un bienfait mesurable?

On sait que la taxe de vente imposée aux manufacturiers est relativement difficile à contrôler; il y a beaucoup d'exemptions, ce qui est spécialement difficile

[*Traduction*]

the changes or improvements you have suggested are not made, do you believe the Government of Canada should still go ahead with its plans to implement the GST on January 1, 1991?

Mr. Picard: We are here before you as a provincial organization—the Conseil interprofessionnel du Québec—to provide you with information that may help you to make a decision. It is clearly not up to us to make the decision. I am in no position to do so, nor do I have a mandate to decide whether or not the tax is a good thing for Canada as a whole.

I am simply here to give you information that may help you to make the best possible decision. It is not up to us to determine whether or not the GST is beneficial for Canada?

Mr. Young: Let us be more specific. My concern is that the Canadian Chamber of Commerce, for example, has given only qualified support to the GST. They say that the government's proposal has a number of flaws. They have said that if changes are not made—in other words, if the specific suggestions they have made are not acted on—they will oppose the tax. So it is in that connection that I was asking my question. If the concerns you have expressed today are not dealt with to your satisfaction by the government in the bill to be tabled before the end of the year, do you think we should go ahead with the tax? I understand your reluctance to answer the question. But it is a question I really must ask. We would like to have the views of all witnesses appearing before us. Should we go ahead and implement it, whatever the changes the government makes in the tax measures, as proposed in August?

Mr. Picard: Our reason for being here is to provide you with an analysis of the document that has been tabled. We have suggested ways of improving it and of better protecting the public. Our mandate is to serve the public and to provide high-quality services. If the public is denied access to these professional services that we provide, it is not being well served. So, having studied the document, we are not in a position to say that we support it. We simply wanted to make some positive suggestions as to how to improve it.

Mr. Young: Thank you very much, Mr. Picard.

The Chairman: Thank you. Mr. Couture.

Mr. Clément Couture (Saint-Jean): I very much appreciate your attitude, which is to make positive suggestions. I was wondering whether the Conseil interprofessional du Québec had analysed the difference between the manufacturers' sales tax and the proposed goods and services tax, and whether professional groups generally felt it would have measurable benefits?

We all know the manufacturers' sales tax is relatively difficult to administer; there are quite a few exemptions, and it is especially hard for accounting firms. Also, the

[*Text*]

pour des maisons de comptabilité. Les difficultés d'application sont très grandes, très difficles au niveau manufacturier. Je me demandais si une analyse avait été faite pour constater les bienfaits possibles de l'application de la TPS en comparaison à la taxe de vente sur les produits manufacturiers.

M. Picard: Je vous ramène à la fin du premier paragraphe de la page trois. Il est dit que dans notre situation, c'est sûrement une perte. Les manufacturiers qui avaient des taxes de 13,5 passent à neuf p. 100 alors que nous passons de zéro p. 100 à neuf p. 100. Il est évident qu'on est considérablement désavantagé par rapport aux manufacturiers.

M. Couture: Il doit y avoir plusieurs corps professionnels à l'intérieur de votre association qui devaient payer assez régulièrement le 13,5 p. 100 sur de l'équipement, sur de la machinerie dont ils faisaient l'acquisition.

M. Picard: Oui, mais c'est le problème qu'on rencontre. Je pense que monsieur pourrait répondre à la question. Il est aussi fiscaliste. M. Parent pourrait répondre à cette question.

M. Marcel Parent (fiscaliste, Conseil interprofessionnel du Québec): Tout dépend du domaine où on se place.

M. Couture: Il y en a plusieurs.

M. Parent: Si on regarde la loi sur la taxe d'accise actuelle, il y a énormément d'exemptions, par exemple, pour la appareils médicaux, les prothèses, etc. Il y a une taxe de 13,5 p. 100 présentement. Elle s'applique au niveau manufacturier sur certains biens achetés par les corporations professionnelles. Mais il est possible que le fardeau de neuf p. 100 sur des honoraires ne compense pas l'abolition de la taxe de 13,5 sur certains biens.

M. Couture: Est-ce que les retombées de la modification de la taxe dont on parle présentement, de la taxe de vente sur les produits manufacturiers, au niveau de votre clientèle générale, est-ce que l'application de la TPS, dis-je, ne vous rendra pas des services beaucoup plus grands? Est-ce qu'elle n'améliorera pas la situation à travers le pays?

M. Parent: Les professionnels qui devront faire payer neuf p. 100 sur leurs honoraires seront pénalisés à cause du fardeau additionnel demandé à leurs clients par le biais de la taxe fédérale actuelle.

M. Couture: Non, je suis d'accord, je suis d'accord. Entre zéro et neuf p. 100, il est clair qu'un professionnel ne peut pas. . . Mais si on ne regarde pas uniquement le fait d'être obligé de faire payer à la clientèle le neuf p. 100, est-ce que l'ensemble de la modification de la réforme fiscale, spécialement dans le cas de la TPS, ne viendra pas améliorer sensiblement l'état de l'économie générale? À ce moment, les professionnels pourraient en bénéficier grandement.

[*Translation*]

difficulties in applying the tax are quite considerable, particularly at the manufacturing level. I wondered whether you had done any analysis to determine what the potential benefits of the GST would be, compared with the manufacturers' sales tax.

Mr. Picard: I would refer you to the last paragraph on page 3. It is stated there that as far as our particular group is concerned, we will definitely be the losers. Manufacturers who paid a 13.5% tax before will now be paying a 9% tax, whereas we will be going from 0% to 9%. We are obviously at a considerable disadvantage, compared with manufacturers.

Mr. Couture: But there must be a number of professional groups who are part of your association that regularly paid the 13.5% tax on equipment or machinery that they purchased.

Mr. Picard: Yes, but that is the problem. Perhaps I could ask this gentleman, Mr. Parent, to answer your question. He is also a tax expert.

Mr. Marcel Parent (Tax Expert, Conseil interprofessionnel du Québec): It all depends on your perspective.

Mr. Couture: Yes, there are several ways of looking at it.

Mr. Parent: If we look at the current excise tax legislation, there are certainly many exemptions for things such as medical equipment, prostheses, etc. There is currently a 13.5% tax on those items. It applies at the manufacturing level to certain types of equipment purchased by professional groups. But it is possible the 9% tax on fees will not be offset by the elimination of the 13.5% tax on some types of equipment.

Mr. Couture: Will the impact of the changes to the current tax—the manufacturers' sales tax—on your clientele—the GST, in other words—not be extremely beneficial? Will it not improve things across Canada?

Mr. Parent: Professionals who will have to pay the 9% on their fees will be penalized, because of the additional tax burden that will be placed on their clients.

Mr. Couture: Well, I certainly agree with that. If it is going from 0% to 9%, a professional obviously cannot. . But setting aside for a moment the fact that you will have to charge your clients the 9% tax, do you not feel that generally speaking, the tax reform measures, particularly the GST, will considerably improve Canada's economy? It seems to me professionals could benefit quite a bit from it.

[*Texte*]

M. Picard: Les professionnels vont voir leur administration alourdie grandement. Le contrôle de la perception, la comptabilité et les rapports additionnels vont alourdir considérablement l'administration de nos bureaux, et ce sera très coûteux.

• 0955

M. Couture: Vous parliez dans votre exposé des difficultés d'application. Vous parliez tout spécialement du manque d'expérience de vos membres au niveau de l'application. Vous parliez aussi de factures beaucoup plus détaillées que dans le passé. Est-ce que ces deux difficultés sont suffisamment grandes pour qu'on les prenne réelle en considération? Je suis sûr qu'ils vont acquérir très rapidement l'expérience de l'application. Et, avec des fiscalistes comme ceux que vous avez, tout devrait bien aller.

M. Picard: Moyennant de nombreux honoraires. Il y a une foule de petits détails qui s'ajoutent et qui, globalement, forment un tout qui est négatif pour le monde professionnel.

M. Lorne Nystrom (député de Yorkton—Melville): Bienvenue à notre Comité.

Vous avez dit à M. Young, après beaucoup de questions, que vous étiez contre la proposition de la TPS dans le document technique.

J'ai une autre question. Si d'ici quelques semaines il n'y a pas de changements au projet de loi de M. Wilson, et si, après quelques mois de négociations avec les provinces, il n'y a pas d'accord avec elles, est-ce que ce sera un acte unilatéral? Est-ce que vous vous rangerez aux côtés de M. Bulloch, de la Chambre de commerce et de beaucoup d'autres personnes qui entreprendront une campagne contre la TPS, pour persuader la population canadienne et la population québécoise de se mobiliser contre la proposition qui est très négative pour vous et votre organisation? Je vais plus loin que M. Young.

M. Picard: Si les conditions que vous mentionnez se réalisent, nous devrons évidemment refaire l'étude du dossier et retourner auprès de nos membres pour examiner la stratégie à élaborer et à appliquer à ce moment-là. Je ne peux pas répondre immédiatement en leur nom.

M. Nystrom: Oui, ce serait une décision du moment. Vous êtes une organisation très importante au Québec. Je viens de lire la liste des professionnels. Elle comprend presque tous ceux qui sont professionnels au Québec, sauf Mad Dog Vachon. Oui, c'est une organisation très importante. Si vous êtes contre la proposition de M. Wilson et qu'il n'y a pas de changements, il est très important que vous vous y opposiez publiquement.

M. Picard: On y reviendra. Vous parlez de conditions hypothétiques qui pourraient se produire dans quelque temps. Il est évident qu'on ne peut pas répondre à des

[*Traduction*]

Mr. Picard: Professionals will have a considerably heavier administrative burden as a result of it. Tax collection control and accounting as well as the additional paperwork these activities will require will place a much heavier administrative burden on our offices, and a very costly one.

Mr. Couture: You mentioned in your statement the difficulties in applying the tax. You highlighted your members' lack of experience in this regard. You also spoke of the need for much more detailed bills or invoices than were previously required. Are these two problems significant enough that we should really take them into consideration? I am sure that your members will quickly become familiar with the tax. And given the tax experts you have at your disposal, things should work out fairly well.

Mr. Picard: Yes, in return for considerable fees. There are a great many little details that, when added up, paint a very negative picture for professionals as a whole.

Mr. Lorne Nystrom (Yorkton—Melville): Welcome to our committee.

After repeated questioning, you stated to Mr. Young that you were against the GST as currently proposed in the technical document.

I have another question. If no changes in Mr. Wilson's legislation are proposed in the next couple of weeks, and if it turns out that no agreement with the provinces is possible, even after several months of negotiations, do you think the government will simply be acting unilaterally? Do you agree with Mr. Bulloch, the Chamber of Commerce and many other witnesses who say they will undertake a campaign to stop the GST and persuade Canadians and Quebeckers to mount a strong protest against the proposed tax, which will have an extremely adverse effect on you and your organization? I am going even further than Mr. Young.

Mr. Picard: If the things that you have suggested actually occur, we will obviously have to go back to our members to reconsider our position and the strategy we feel we must adopt. But I am not in a position now to give you an answer on their behalf.

Mr. Nystrom: Yes, you will have to make that decision when the time comes. You represent a very large organization in Quebec. I have just read the list of profesionals who are members of your group. It includes just about all Quebec professionals, with the exception of Mad Dog Vachon. It is certainly a very large organization. If you are against Mr. Wilson's proposal and if no changes are proposed, it really is essential that you oppose it publicly.

Mr. Picard: We will look at it again. You are talking about hypothetical situations that may or may not materialize. We are clearly not in a position to answer

[*Text*]

questions hypothétiques pour l'instant. Si les conditions se réalisent, on ira consulter nos membres et cela nous fera plaisir de revenir vous rencontrer.

M. Nystrom: J'espère que M. Wilson va écouter aussi. On ne sait jamais en politique, n'est-ce pas?

Est-ce que vous avez fait une analyse de l'impact économique de la TPS pour vos membres? Je pense au taux de chômage ou à la création d'emplois chez les professionnels, à une chute des salaires annuels et ainsi de suite. Beaucoup de personnes ont dit à notre Comité qu'il y aurait une augmentation du chômage, des impôts, etc. Est-ce que vous avez des chiffres spécifiques concernant les professionnels québécois?

M. Picard: On sait que cela sera beaucoup plus coûteux à administrer pour nous. Au niveau de la création d'emplois, plusieurs de nos membres sont heureux. Les comptables, entre autres, vont avoir beaucoup de travail pour essayer d'appliquer votre nouvelle loi. Dans ce domaine-là, aucun chômage ne sera créé.

M. Nystrom: S'il n'y a pas de changements au document technique et au projet de loi, est-ce que des professionnels du Québec vont déménager aux États-Unis ou dans d'autres pays?

M. Picard: Voulez-vous dire que la loi sera un complément au traité du libre-échange, qu'elle favorisera l'échange des citoyens entre les deux pays? Je ne le pense pas.

M. Nystrom: Vous avez parlé très précisément ce matin de la situation des professionnels du Québec. Est-ce que la situation est semblable dans le reste du pays? Je viens de la Saskatchewan. Est-ce que la situation serait la même pour les professionnels hors Québec?

• 1000

M. Picard: Si on fait exception de la particularité québécoise qu'est l'interdiction de se constituer en compagnie pour les professionnels, le reste serait assez semblable à ce qu'on rencontre dans les autres provinces.

M. Nystrom: Ce n'est rien de spécial.

M. Picard: Il n'y aurait rien de différent.

M. Nystrom: Est-ce que vous avez fait l'étude de la TPS dans les autres pays? Il y a peut-être 47 ou 48 pays qui ont un système semblable à celui qui est proposé ici. Est-ce que vous avez fait une étude de leurs systèmes?

M. Picard: On a examiné en gros la situation. Je demanderais à M. Parent de vous répondre. C'est l'expert fiscaliste.

M. Parent: Il est difficile de faire des comparaisons avec les 48 pays qui ont adopté une TVA, parce que leur système de taxation est complètement différent. Souvent, l'imposition d'une TVA est associée à une réduction importante de l'imptôt sur le revenu, ce qui n'a pas été le cas ici. De plus, ici, il y a une taxe de vente au détail dans neuf provinces sur dix, dont les taux varient d'une

[*Translation*]

hypothetical questions at this time. If those developments do actually occur, we will consult our members and we would certainly be pleased to meet with you again at that time.

Mr. Nystrom: I certainly hope Mr. Wilson will be listening as well. You just never know in politics, right?

Have you done any analysis of the economic impact of the GST on your members? I am thinking of the unemployment rate or job creation among professionals or of a drop in annual salaries, and that sort of thing. Many people have told our committee that unemployment and taxation will increase. Do you have any figures for Quebec professionals, specifically?

Mr. Picard: We do know that it will be much more costly for us to administer. In terms of job creation, a number of our members are quite pleased. Accountants will certainly have a lot more work trying to apply the new tax. In that particular sector, there will definitely not be any unemployment.

Mr. Nystrom: If no changes are proposed to the technical document or to the actual legislative measures, will Quebec professionals move to the United States or abroad?

Mr. Picard: Do you mean that the legislation would be sort of complementary to the Free Trade Agreement, and that it would encourage greater movement between the two countries? No, I do not think so.

Mr. Nystrom: You have been speaking this morning about Quebec professionals specifically. But do you think the situation is similar elsewhere in Canada? I am from Saskatchewan. Do you think that professionals outside Quebec will be in a similar position?

Mr. Picard: Setting aside the one Quebec peculiarity, which is that professionals cannot incorporate themselves, I think the situation of professionals in other provinces would be quite similar.

Mr. Nystrom: So, there would be no real difference.

Mr. Picard: No, no difference.

Mr. Nystrom: Have you studied the GST in other countries? There are about 47 or 48 countries that have a system similar to the one being proposed here. Have you studied those systems?

Mr. Picard: Only in a very general way. But I will ask Mr. Parent to answer your question, because he is our tax expert.

Mr. Parent: It is difficult to draw comparisons with the 48 other countries that have a VAT, because their taxation system is completely different. Often, the implementation of a value-added tax is accompanied by a significant reduction in income taxes, which has not been the case here. Also, we have a retail sales tax in nine provinces out of ten, and the rates vary from one province to the next.

[*Texte*]

province à l'autre. Alors, les comparaisons d'un pays à l'autre sont pratiquement impossibles. Tout ce qu'on connaît, c'est le fonctionnement de la TVA en Europe et dans les 48 pays en question.

M. Nystrom: Il y a un problème spécial au Canada. Nous sommes un État fédéral. Comme nous avons une taxe provinciale et une taxe fédérale, ce serait difficile au point de vue des coûts administratifs. C'est différent en Angleterre et en France qui sont des États unitaires.

M. Parent: Le fait d'avoir deux taxes crée des problèmes.

M. Picard: Pour parler de la France, je sais qu'en France, il y a eu des difficultés. Certains disent: Si on vous paie au noir, on n'aura pas de taxe à payer. Des tentatives ont été faites. Je sais qu'on a corrigé la situation, mais c'est un problème qui a été soulevé.

Le président: Je veux remercier M. Picard.

It was a very good presentation.

M. Picard: Monsieur le président, cela nous a fait plaisir de venir vous rencontrer. Nous vous remercions d'avoir bien voulu nous recevoir parmi vous.

The Chairman: The next witness is Sodarcan Inc. Mr. Robert Parizeau is the president. Mr. Parizeau, you have colleagues with you. *Bienvenue au Comité.* You did not bring your brother along.

Mr. Robert Parizeau (President, Sodarcan Inc.): Thank you, Mr. Chairman, for giving us the opportunity to express our point of view. I am Robert Parizeau, chief executive officer of Sodarcan, and I am with Gilles Grenier, the senior vice-president, finance, of Sodarcan, and Mr. Christopher Robey, executive vice-president of BP International Reinsurance Brokers, a subsidiary of Sodarcan.

Monsieur le président, dans le mémoire que nous vous adressions le 15 septembre dernier, nous vous rappelions que notre société est l'un des plus importants intermédiaires en assurances au Canada. Près d'un milliard de dollars de primes d'assurance et de réassurance transitent annuellement dans notre réseau, qui regroupe 1,400 employés répartis dans quelque 35 villes d'un océan à l'autre.

Les activités d'exploitation de Sodarcan sont effectuées dans quatre secteurs spécialisés, tous reliés à l'industrie d'assurance, soit le courtage d'assurance, le courtage de réassurance, l'actuariat conseil et la souscription réassurance.

Rappelons quatre caractéristiques de notre groupe. Nous n'effectuons aucune opération de souscription d'assurance. Nous sommes au Canada le plus important courtier d'assurance et de réassurance détenu par des intérêts canadiens. Chacun de nos marchés est dominé au

[*Traduction*]

So, comparisons are practically impossible. About the only thing we do know is the way the VAT operates in Europe and in the 48 countries where it exists.

Mr. Nystrom: There is a particular problem in Canada. We are a federated state. The fact that we have both a provincial and a federal tax creates problems in terms of administrative costs. The situation is different in England and France, which are unitary states.

Mr. Parent: Yes, the fact that there are two taxes does create problems.

Mr. Picard: As far as France is concerned, I know there have been some problems there. Some people have been saying: if we pay you under the table, we will not have to pay the tax. There have been attempts to get around it. I know the situation has now been corrected, but it certainly did cause a number of problems.

The Chairman: I would like to thank Mr. Picard.

Nous avons beaucoup apprécié votre exposé.

Mr. Picard: We were very pleased to be here, Mr. Chairman. We would also like to thank you for inviting us to appear.

Le président: Le témoin suivant est Sodarcan Inc. M. Robert Parizeau en est le président. Monsieur Parizeau, je crois que vous êtes accompagné d'un certain nombre de collègues. Bienvenue au Comité. Mais vous n'êtes pas accompagné de votre frère.

M. Robert Parizeau (président, Sodarcan Inc.): Merci, monsieur le président, d'avoir bien voulu nous donner l'occasion d'exprimer notre point de vue. Je suis Robert Parizeau, président-directeur général de Sodarcan, et je suis accompagné de Gilles Grenier, vice-président principal des Finances de Sodarcan Inc., et de M. Christopher Robey, vice-président exécutif de BP International Reinsurance Brokers, une filiale de Sodarcan.

Mr. Chairman, in the submission we forwarded to you on September 15 last, we noted that our company is one of the largest insurance intermediaries in Canada. Our network, which employs some 1,400 in 35 Canadian cities across the country, handles close to $1 billion in insurance and reinsurance premiums annually.

Through its operating subsidiaries which act as intermediaries, Sodarcan carries out its activities in four specialized sectors, all related to the insurance industry and, more particularly, to property and casualty insurance. These four sectors are insurance brokerage, reinsurance brokerage, acutarial consulting, as well as reinsurance underwriting.

The Sodarcan group is distinguished by the following four characteristics. We do not carry out any insurance underwriting operations. We are the largest Canadian-owned insurance broker and reinsurance broker. Each of the markets in which we operate is dominated, in Canada,

[*Text*]

Canada par des sociétés contrôlées par des intérêts étrangers, spécialement quant aux risques commerciaux et industriels. La quasi-totalité de nos revenus, spécialement en courtage d'assurance et de réassurance, est établie en fonction directe d'une tarification déterminée unilatéralement par les assureurs et les réassureurs, étrangers dans la plupart des cas. C'est donc dire que nous n'exerçons, à titre d'intermédiaires, aucun contrôle sur le facteur principal qui détermine nos revenus. Il s'ensuit que nos opérations sont excessivement sensibles à toute augmentation de dépenses d'exploitation, notre capacité d'ajuster notre facturation étant à toutes fins pratiques nulle.

• 1005

Nous vous demandons de considérer et de soumettre au ministre des Finances les trois recommandations suivantes:

—L'abolition du principe d'exonération dans l'application de la TPS en ce qui a trait aux activités de courtage, de courtage de réassurance et de souscription de réassurance en assurance générale. Ce principe d'exonération, en ce qu'il inclut les activités reliées à l'assurance générale, est contraire au contenu original du Livre blanc sur la réforme de la taxe de vente. Son maintien augmenterait substantiellement les dépenses d'exploitation des secteurs d'activités ainsi désignés, créerait des distorsions majeures et de graves inéquités au sein de notre industrie en forte concurrence et bénéficierait directement à la concurrence étrangère. Cette situation nuirait au développement de l'économie canadienne et serait lourde à administrer, plusieurs de nos compagnies ayant à la fois des activités exonérées, taxables et détaxées. Le maintien du principe d'exonération signifierait pour notre société une augmentation de ses dépenses d'exploitation de l'ordre de 2 millions de dollars en 1991, soit une somme équivalente aux bénéfices avant impôt réalisés par notre société au cours du dernier exercice financier terminé le 31 décembre 1988. Selon nous, les activités des intermédiaires en assurance générale doivent être taxées selon les principes de base de la TPS devant s'appliquer à la majorité des activités commerciales. Toutefois, si le gouvernement le préférait, les activités exercées à l'intention des risques de particuliers pourraient être détaxées.

—Deuxième recommandation: l'introduction de modalités précises permettant à des entreprises liées de se regrouper aux fins de la déclaration de la TPS, à l'exemple des systèmes en vigueur en France et au Royaume uni, cela afin d'éviter un impact négatif important sur les dépenses d'exploitation des entreprises affectées. Cette demande se ferait particulièrement pressante dans l'éventualité où le gouvernement maintiendrait le principe d'exonération dans l'assurance générale, car notre groupe verrait alors ses dépenses d'exploitation augmenter de plus de 600,000$ en 1991, somme représentant la TPS facturée entre nos compagnies liées et dont les récipiendaires de services seraient exonérés.

[*Translation*]

by foreign interests, principally from the United States and Europe, particularly as concerns commercial and industrial risks. Virtually all of our revenues, especially in insurance and reinsurance brokerage, are directly proportional to the rates set unilaterally by the insurers and reinsurers, who are mostly foreign. This means that, as intermediaries, we have no control over the determinant source of our revenues. It follows that our operations are sensitive to increase in operating expenses, since our ability to adjust our billing is, for all practical purposes, non-existent.

We respectfully request that you consider the three following recommendations:

—The elimination, from the GST, of tax-exempt status for insurance brokerage, reinsurance brokerage and reinsurance underwriting operations, as they relate to property and casualty insurance. This tax-exempt status, given that it includes operations related to property and casualty insurance, is contrary to what was originally contained in the white paper on the reform of the sales tax. Retaining this tax-exempt status would substantially increase the operating expenses of the sectors of activity thus designated, creating major imbalances and serious inequities within our highly competitive industry, and would directly benefit our foreign competition. Such a situation would hamper the development of the Canadian economy and would be cumbersome to administer, since some of our companies would, at the same time, conduct operations which would be exempt, taxable and zero-rated. For our company, retaining tax-exempt status would mean an increase in operating expenses of approximately $2 million in 1991—that is, an amount equal to the before-tax profits recorded by our company for the fiscal year ended December 31, 1988. We are of the opinion that the operations of property and casualty intermediaries should be taxed according to the same principles that apply to most commercial activities. However, should the Government of Canada prefer, services provided to individuals could be zero-rated.

—Our second recommendation: The introduction of specific terms of application which would enable related companies to regroup for the purposes of the GST, as is done in the systems currently being used in France and the United Kingdom, in order to avoid a significant negative impact on the operating expenses of the companies concerned. This request would become crucial if the Government of Canada were to retain tax-exempt status for property and casualty insurance, since our group's operating expenses would then increase by more than $600,000 in 1991, this amount representing the GST levied on transactions between our related companies, for which the recipients of such services would be tax-exempt.

[*Texte*]

Troisième recommandation: l'introduction de règles de transition dans l'éventualité où le gouvernement maintiendrait le principe d'exonération dans l'assurance générale, accordant le remboursement, sous la forme de crédits, de la TPS payée lors du règlement des sinistres réassurés en vertu de traités de réassurance générale souscrits avant le 1er janvier 1991, et sur les frais d'administration encourus par les courtiers et les souscripteurs lors du règlement des sinistres couverts par les traités de réassurance générale souscrits avant le 1er janvier 1991. Cette mesure reconnaîtrait que, dans les faits, les services ont commencé à être livrés avant la date d'entrée en vigueur de la TPS, la détermination des primes n'ayant pu prendre en considération le coût additionnel de la TPS. L'absence de telles règles de transition, dans ce contexte, entraînerait des dépenses d'exploitation additionnelles estimées à quelque 1,640,000$ en 1991 pour nos filiales de réassurance.

Sodarcan appuie le gouvernement dans sa volonté et dans son engagement à remplacer la présente taxe de vente fédérale par une taxe de valeur ajoutée. Cette réforme est, dans son principe, préférable au statu quo, mais elle ne doit pas distraire le gouvernement de la nécessité absolue de mieux contrôler ses dépenses et de restreindre les pressions inflationnistes dans l'économie canadienne.

• 1010

Les modalités d'application de la TPS que nous recommandons assureraient l'équité et le respect des positions commerciales concurrentielles, permettraient la réduction du fardeau administratif des entreprises, ne pénaliseraient pas la rentabilité des intermédiaires en assurance générale et respecteraient les principes originaux de neutralité et de transparence énoncés par le gouvernement dans son Livre blanc.

Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Parizeau.

Could you tell me how you would pay tax if we were to take you out of the tax-exempt status and make you taxable. What would you pay tax on, your receipt of commissions?

Mr. Gilles P. Grenier (Senior Vice-President and Treasurer, Sodarcan Inc.): If we were in a taxable situation we would be taxed on our total income, which we are billing to our clientele.

The Chairman: In many cases, dealing with foreign insurers for example, your income is really a margin or a percentage of the gross premium that the insurer or underwriter has determined is appropriate. What do we do, take part of your share of that premium and deem that to be taxed?

Mr. Grenier: No. Our objective is to have casualty and property insurance taxable.

[*Traduction*]

Our third recommendation: The introduction of transitional rules, in the event that the government decides to keep tax-exempt status for property and casualty insurance, providing for reimbursement, in the form of credits, of the GST paid on losses reinsured under property and casualty insurance treaties written prior to January 1, 1991, and on administrative costs incurred by reinsurance brokers and reinsurers for the settlement of losses under property and casualty reinsurance treaties written prior to January 1, 1991. This would take into account the fact that the services had begun to be rendered before the start-up date of the GST, and that premiums related thereto would not have taken this cost into consideration. The absence of transitional rules would lead to additional operating expenses of approximately $1,640,000 in 1991 for our reinsurance subsidiaries.

Sodarcan supports the government's initiative and its commitment to replace the present federal sales tax with a value-added tax. In principle, such a reform is preferable to the status quo. However, the government must not forget that it absolutely must exercise better control over its own expenditures and hold back inflationary pressures on the Canadian economy.

The basis of application for the GST which we recommend would ensure fairness and respect for competitive positions; reduce the administrative burden on companies; not adversely affect the profitability of property and casualty intermediaries; and respect the fundamental objectives advanced by the government in the white paper on the reform of the sales tax to implement a neutral and visible GST system.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Parizeau.

Si votre secteur n'était pas exempté de la taxe, pouvez-vous nous dire sur quoi porterait la TPS? Vos recettes liées aux commissions?

M. Gilles P. Grenier (Vice-président princial et trésorier, Sodarcan Inc.): Si notre secteur n'était pas exempté de l'impôt, la taxe porterait sur nos recettes totales, c'est-à-dire celles que nous facturons à notre clientèle.

Le président: Dans bien des cas, par exemple lorsque vous faites affaire avec des assureurs étrangers, vos recettes constituent un pourcentage des primes globales que le souscripteur de risques estime appropriées. Que devons-nous faire, faire porter la taxe sur une part de ces primes?

M. Grenier: Notre objectif est d'obtenir que tout le secteur des assurances générales soit assujetti à la taxe.

[*Text*]

The Chairman: You are saying not just your brokerage operation, but the entire field would then be taxable.

Mr. Parizeau: Absolutely. It is property and casualty insurance, which is very different from the other financial services.

The Chairman: I see, but it seems to me that a property and casualty company has two sources of income. First, it has the income from premium; second, it has a very substantial income from investment of premium.

If you took a look at premium only, all of these companies would be bankrupt, because they do not collect enough in premium to cover their underwriting costs in many cases. If we just taxed premium and allowed the deduction of expenses relating to premium, we would never get any revenue. The companies would never pay any tax on their investment return. Where would we go from there? Do you have an answer to that?

Mr. Christopher J. Robey (Vice-President, Sodarcan Inc.): That would seem to relate more to income tax than to the goods and services tax.

The Chairman: Except that in the white paper we had what was called a margin tax that took into account the intermediary earnings as well as the premium in determining the margin. We have elected not to go for the margin tax for many reasons beyond just the P and C business. Are you suggesting we go back to a margin tax as a method of taxing intermediaries?

Mr. Robey: As far as the property and casualty insurance industry is concerned, if a tax is charged on premiums and the insurance companies receive a credit on their expenses—their own purchases of goods and services and on the tax which they are paying in order to settle claims—then the industry would be appropriately taxed at that point.

There are difficulties in establishing what part of a claim is represented by a goods and services tax, but in New Zealand there has been a successful application of the tax to property and casualty insurance. We would suggest the government look at the New Zealand example to see about applying it in Canada.

M. Couture: J'aimerais que vous m'expliquiez de quelle façon les compagnies de l'extérieur du pays pourraient bénéficier de l'application de la TPS telle qu'on la décrit dans le document technique. Dans quelle direction exactement est-ce que cela pourrait s'expliquer?

• 1015

Mr. Robey: The majority of Canadian insurance business is written by foreign-owned companies. Almost all Canadian reinsurance business is written by foreign-owned companies. On the reinsurance side some of those

[*Translation*]

Le président: Cela veut donc dire que selon vous, toutes vos activités seraient taxées,non pas seulement vos activités de courtage.

M. Parizeau: Tout à fait. Notre domaine est en effet celui de l'assurance générale; or il est très différent des autres services financiers.

Le président: Je vois, mais il me semble qu'une compagnie d'assurances générales dispose de deux sources de revenus. Il y a d'abord les recettes qu'elle tire des primes, et deuxièmement, les revenus très considérables vous provenant de l'investissement de ces primes.

Si l'on ne tenait compte que des primes, toutes ces compagnies seraient en faillite parce qu'elles n'en perçoivent pas suffisamment pour éponger leurs frais d'assurances, dans bien des cas. Si donc nous nous contentions de faire porter la taxe sur les primes et permettions en plus la déduction des frais qui leur sont liés, nous ne percevrions jamais rien. Cela voudrait aussi dire que les sociétés d'assurances ne paient aucune taxe sur le revenu d'investissement. Que pourrions-nous faire alors? Le savez-vous?

M. Christopher J. Robey(Vice-président, Sodarcan Inc.): Il me semble que cela relève davantage de l'impôt sur le revenu que de la taxe sur les produits et services.

Le président: Sauf que le Livre blanc parle des taxes, mais des taxes sur la marge, qui englobe les revenus des intermédiaires tout autant que les primes. Nous n'avons cependant pas adopté cette taxe sur la marge et ce pour bien des raisons qui débordent le domaine des assurances générales. Estimez-vous que nous devrions revenir sur ces décisions et taxer la marge afin d'assujettir les intermédiaires à la TPS?

M. Robey: Dans le domaine des assurances générales, une taxe appropriée porterait sur les primes, et s'assortirait d'un crédit d'impôt que les compagnies d'assurances pourraient réclamer pour les achats de biens et de services et pour la taxe qu'ils paient déjà lors du règlement des sinistres.

Il est difficile d'établir quelle part d'un sinistre peut être assujettie à une taxe sur la valeur ajoutée dans le domaine des assurances générales, mais on a réussi à le faire en Nouvelle-Zélande. Nous recommandons donc au gouvernement d'étudier la solution adoptée dans ce pays afin de voir si l'on peut s'en inspirer pour le Canada.

Mr. Couture: Could you tell us how foreign companies would benefit from the GST as it is outlined in the technical paper? In what specific direction could this apply?

M. Robey: La plupart des compagnies d'assurance canadiennes sont assurées par les entreprises étrangères. La plupart des compagnies de réassurance appartiennent donc à des intérêts étrangers. Certaines de ces entreprises

[*Texte*]

companies do not actually have any employees in Canada at all. They will have perhaps an accounting firm acting as their representative. While it is true that they would be required to calculate a GST on the value of the service which they import from their parent company, in operating an insurance company there is an infrastructure necessary at the head office level which goes far beyond what is needed to provide an individual reinsurance treaty or insurance policy. These are such things as research, market intelligence—that type of thing.

I think it is safe to assume that any company calculating the value of an import for tax purposes is likely to calculate it no higher than necessary, and because much of the expense involved in the infrastructure is not directly applicable to an individual insurance or reinsurance product, that entire infrastructure would escape from the goods and services tax when it is located outside Canada. For a Canadian company operating entirely within Canada that infrastructure would be subject to the goods and services tax. Thus a Canadian company would have a higher tax element in its pricing structure than would a foreign company operating in Canada in a minimal fashion.

M. Couture: Vous déclarez que la compagnie ne serait certainement pas portée à attribuer au service importé une valeur supérieure ou égale à ce qu'il vaut et que votre compagnie pourrait nous aider à nous assurer que cette valeur soit équitable. C'est certainement un moyen de contrôle au niveau de l'importation de. . .

Mr. Robey: Not really, because we are not importing that service. We are providing a service to those companies, but we are not in a position to estimate what the true cost of their service is when so much of it is provided from outside the country.

M. Couture: Mais si le service coûte 50$ au pays, il est facile de trouver une valeur bien claire pour le service importé.

Mr. Robey: Unfortunately, insurance and reinsurance products are not priced that accurately. It is a very competitive market, and prices for the same product can vary quite substantially over a period of two or three years. It would be very difficult to be that precise in comparing prices.

M. Grenier: J'aimerais apporter un deuxième élément de réponse à cette question des avantages concurrentiels qui seraient accordés à la concurrence étrangère au Canada. Dans l'industrie, surtout dans le cas du courtage d'assurance et du courtage de réassurance, les plus grosses compagnies, qui sont nos plus gros concurrents, sont contrôlées par des intérêts étrangers.

Dans l'application de la TPS, dans le cas des services professionnels dont on a besoin au niveau du siège social pour offrir des services, que ce soit au point de vue de la taxation, des services d'avocats ou de la fiscalité, si nous avons les services à l'interne, chez nous, nous allons éviter

[*Traduction*]

n'ont même pas d'employés au Canada. Elles seront peut-être représentées par des cabinets d'experts-comptables. Les entreprises canadiennes devront calculer la TPS correspondant à la valeur du service importé de leur compagnie mère à l'étranger, mais le fonctionnement d'un siège social exige une infrastructure beaucoup plus lourde que ce qui est nécessaire à la fourniture d'un service de réassurance ou d'assurance. Il ne faut pas oublier en effet des activités comme la recherche, les études de marché et le reste.

À mon avis, toute société qui calculera la valeur d'une importation aux fins de l'impôt adoptera des chiffres assez conservateurs, étant donné que bon nombre des dépenses liées au fonctionnement de l'infrastructure n'ont rien à voir directement avec un service d'assurance ou réassurance précis, il semble que toute cette infrastructure échappera à la portée de la TPS lorsqu'elle est située à l'étranger. Au contraire, dans le cas où tous les services d'une compagnie d'assurance canadienne sont situés au Canada, l'infrastructure sera asujettie à cette même taxe. Par conséquent, une entreprise canadienne devra tenir compte d'un plus grand élément taxes dans ses prix qu'une compagnie étrangère n'ayant que peu d'activités au Canada.

Mr. Couture: You have just said that an insurance company is not likely to appraise an imported service at a higher rate than what it's worth, or even at its true value, and that your company could help us make sure that this assessed value is fair. It certainly would be a means of controlling imported services. . .

M. Robey: Pas vraiment, car nous n'importons pas ce service. Nous fournissons un service à ces entreprises, mais nous ne sommes pas en mesure d'établir le coût réel de leurs services étant donné qu'une bonne proportion de ces derniers sont fournis par des sociétés étrangères.

Mr. Couture: But if the service costs $50 in our country, it must be easy to calculate the value of the imported service?

M. Robey: Malheureusement, le prix des services d'assurance et de réassurance n'est pas si précis que cela. La concurrence est très vive sur ce marché, et le même service s'offrira à des prix très variables sur une période de deux ou trois ans. Il sera donc très difficile de comparer les prix de façon très précise.

Mr. Grenier: If I may, I'd like to add a second element to this answer about the competitive advantages given to foreign companies operating in Canada. In this field, and especially in insurance and reinsurance brokerage, the biggest companies, who are also our biggest competitors, are foreign-owned.

Given the way in which the GST is supposed to be implemented, the professional infrastructure needed at the head office so as to offer services, whether legal, or tax accounting services, will not be hit by that 9% tax, as long as the services are provided in-house.

[*Text*]

de payer la taxe de 9 p. 100 sur ces services étant donné qu'ils seront procurés à l'interne.

Pour une petite entreprise, il est difficile d'absorber ces coûts 12 mois par année et il est peut-être plus rentable d'avoir recours à ces services sur une base ponctuelle, et donc de payer une taxe de 9 p. 100. Le coût d'acquisition de telles expertises à l'interne, 12 mois par année, exige un volume considérable pendant l'année. Donc, les plus grandes entreprises seront favorisées dans l'application de la TPS, parce qu'elles pourront se payer le luxe d'avoir tous ces services professionnels à l'interne, à leur siège social.

Considérant que la majeure partie des entreprises auxquelles on fait la concurrence au Canada sont de grande taille et détenues par des intérêts étrangers, et que les compagnies canadiennes ont tendance à être plus petites, les compagnies canadiennes seront désavantagées par rapport à la concurrence étrangère au Canada.

• 1020

M. Parizeau: J'ajouterai que les très grandes maisons de courtage d'assurance et de courtage de réassurance, qui sont possédées par des intérêts étrangers, auront avantage à transformer leurs opérations canadiennes en points de vente pour éviter la TPS sur un certain nombre de leurs achats.

Mrs. Marleau (Sudbury): What you are asking for in essence, then, is permission to get input credits or to be zero-rated. Is that correct?

Mr. Parizeau: Or to tax purely and simply the property and casualty insurance, like any other commercial enterprise.

Mrs. Marleau: What would happen if you were to be given permission to tax your property and casualty insurance? Have you considered, yes, all right, we are going to give in, we are saying, yes, you can tax? What happens to your industry in a case like that?

Mr. Robey: For the property and casualty industry as a whole there will be a simplification of administration, because they would then obtain input credits on all their operations because they would only be either zero-rated, in the case of foreign sales, or fully taxable. The commercial insured would receive a specific tax charge when purchasing insurance rather than having the cost of the tax to the insurance company hidden in their premium. Therefore they would have the opportunity to obtain a credit for that themselves. At the level of the consumer the price of insurance would go up.

Mrs. Marleau: By 10%.

Mr. Robey: It would not go up by the full 9% of the tax, because the insurance companies already would be taxed on their own purchases of goods and services. In addition to that they would be paying a tax, or the equivalent of building in the value of the tax, in their

[*Translation*]

In the case of a smaller company, given that it would be difficult for it to pay such infrastructure costs twelve months a year, it is probably more economical to ask for those services when they need them, and to pay the 9% tax on them. To cover the costs of acquiring such an expertise in-house, on a permanent basis, it is necessary to have a high turnover. The biggest companies will therefore be at an advantage concerning the implementation of the GST, because they can afford to have all those professional services at their own head office.

Given that they majority of the companies that are competing with us in Canada are big, and foreign-owned, and given that Canadian companies are usually smaller, they will be at a disadvantage vis-à-vis their foreign competition in Canada.

Mr. Parizeau: I might add that the very large insurance and reinsurance brokerage firms, which are owned by foreign interests, will find it advantageous to transform their Canadian operations into sales outlets in order to avoid paying the GST on a certain number of their purchases.

Mme Marleau (Sudbury): Vous demandez donc en fait des crédits pour taxe sur intrants ou la détaxation de vos produits. Est-ce bien cela?

M. Parizeau: Ou qu'on taxe purement et simplement tout le secteur de l'assurance générale, comme on le fait pour toute entreprise commerciale.

Mme Marleau: Qu'arriverait-il si vous aviez la permission de taxer l'assurance générale? Avez-vous songé à ce qui arrivera dans votre industrie si vous acceptez cette taxe?

M. Robey: L'industrie de l'assurance générale dans son ensemble verra ses activités administratives simplifiées, car il sera alors possible d'obtenir les crédits pour taxe sur intrants dans le cas de toutes les activités d'assurance, étant donné que certaines seront complètement détaxées, notamment les ventes étrangères, ou complètement taxées. Une entreprise commerciale se verrait imposer une taxe précise au moment de l'achat d'une assurance, au lieu de voir le coût de la taxe dissimulé dans ses primes par la compagnie d'assurance. Cette entreprise aurait alors la possibilité d'obtenir un crédit. Pour le consommateur, le prix des assurances augmenterait.

Mme Marleau: De 10 p. 100.

M. Robey: Le prix n'augmenterait pas du même taux que la taxe, soit 9 p. 100, puisque les compagnies d'assurance paieraient déjà une taxe sur leurs achats de produits et services. En outre, elles paieraient l'équivalent de la taxe dans le règlement des sinistres, et elles devraient

[*Texte*]

settlement of claims, and they would have to add that cost into their premiums. So the consumer would pay a higher premium than he is paying today—not the full 9%, but certainly a higher premium. We do not have in our organization the type of information that would be necessary to calculate that, but we would estimate it certainly at 5% or 6%.

If the government finds taxing the individual on his insurance premiums to be unacceptable, then rather than have the entire property and casualty industry exempted we would suggest the insurance premiums paid by commercial enterprises be fully taxed and the insurance premiums paid by individuals be zero-rated.

Mrs. Marleau: What you are asking, though, in essence is for your particular position to be exonerated, because either way, if you can claim your input credits, you are fine. It does not affect you one way or the other. Somewhere down the line the consumer gets it. Your reason for asking for that is you are saying if we go with what is being proposed now you might have a hard time passing on the extra costs. Is that right?

Mr. Robey: It would put us in the same position as the majority of commercial enterprises. The hydroelectric bills, telephone bills... most of the commercial enterprises are in a taxable position, and it would put the property and casualty industry in the same position as the vast majority of commercial enterprises. It would not single it out. To some extent it is being singled out under the current proposal.

Mrs. Marleau: Have you consulted with your clients on this position, the people you sell to, and what is their feeling on it?

Mr. Parizeau: I think it is the position of the industry. In other words, there is no reason... and if you are going to introduce the GST as an industry, everybody should be treated the same way. In other words, we accept the principle of the GST or we do not. If we accept the GST, then let us treat all industries in a similar manner.

• 1025

Mrs. Marleau: Which suits you just fine, because industry just passes it on to the consumer, and the bottom line is that the average Canadian is the one who has to pay.

Mr. Parizeau: What we are suggesting also is that if there is a problem for the individuals we can proceed with the tax principle, but there is absolutely no reason at the present time. You are singling out one industry, and I think what is being done for property and casualty goes against the spirit of what the government wishes to do by implementing the GST.

Mrs. Marleau: You are doing the same as nearly everybody else who has come before this group: if you leave it the way it is, it will affect us; do not affect us, but

[*Traduction*]

ajouter ce coût aux primes d'assurance. Le consommateur paierait donc une prime plus élevée qu'aujourd'hui, mais l'augmentation ne serait pas de 9 p. 100. Dans notre organisation, nous n'avons pas le genre de renseignements nécessaires pour calculer cette augmentation, mais nous estimons qu'elle serait de l'ordre de 5 ou 6 p. 100.

Si le gouvernement juge inacceptable de taxer les primes d'assurance des particuliers, nous lui suggérerions alors de taxer pleinement les primes d'assurance payées par des entreprises commerciales et de détaxer les primes payées par des particuliers, au lieu d'exonérer tout le secteur de l'assurance générale.

Mme Marleau: Vous demandez cependant d'être exonérés, car de toute manière, si vous pouvez réclamer les crédits pour taxe sur intrants, vous n'êtes pas affectés. En fin de compte, c'est le consommateur qui paie. Vous demandez cela parce que, dans le contexte de la proposition actuelle, il vous serait difficile de transférer les coûts supplémentaires. Ais-je raison?

M. Robey: Nous nous retrouverions dans la même situation que la majorité des entreprises commerciales. Les compagnies d'électricité, de téléphone... les produits de la plupart des entreprises commerciales sont taxables et le secteur de l'assurance générale se trouverait dans la même situation que la grande majorité des entreprises commerciales. Il ne ferait pas exception. Dans une certaine mesure, la proposition actuelle en fait une exception.

Mme Marleau: Avez-vous consulté vos clients à ce propos? Leur avez-vous demandé ce qu'ils en pensent?

M. Parizeau: Je pense que c'est là la position des membres de l'industrie. Autrement dit, il n'y a aucune raison... si l'on veut imposer la TPS à une industrie, tous ses membres devraient être traités de la même façon. Autrement dit, nous acceptons le principe de la TPS ou non. Si nous l'acceptons, il faut alors traiter toutes les industries de la même manière.

Mme Marleau: Cela vous convient très bien, parce que vous transmettez simplement ce coût aux consommateurs et qu'enfin de compte c'est le Canadien moyen qui doit payer.

M. Parizeau: Nous disons également que si cela doit causer des difficulés aux particuliers, nous pouvons appliquer le principe de la taxe, mais qu'il n'y a absolument aucune raison de le faire actuellement. On fait une distinction pour un secteur et je pense que ce qu'on fait à l'assurance générale va à l'encontre de l'esprit qui animait le gouvernement lorsqu'il a décidé de mettre en oeuvre la TPS.

Mme Marleau: Vous faites comme presque tous les autres groupes qui sont venus témoigner: vous dites que si la proposition reste inchangée vous allez être touchés et

[*Text*]

let us pass it on to that consumer; let us pass it on to that average Canadian. That is what you are asking.

Mr. Parizeau: No, we are just saying if you are implementing GST, would you please implement it also to our industry? That is what we are asking.

Mrs. Marleau: That is right, so you can pass it on to the consumer, because right now—

Mr. Parizeau: This is the basic principle.

Mrs. Marleau: —you are going to have to pay for it.

The Chairman: You are going to have to pass on to the consumer any tax you have to pay.

Mr. Parizeau: Is that not the principle of the GST?

The Chairman: But the fact is that if you have to pay tax then you will to increase your premiums or your companies will have to increase their premiums in order to do it. Now, it is not in the principle of the GST, because the pass-through will be buried in the premium somewhere, exactly the same as existing sales taxes are buried. What you want to do is be included in the problem, and of course we have some problems with that because of the nature of the intermediary.

Mr. Parizeau: Yes, but I think the property and casualty, Mr. Chairman, is different from the other financial industries.

The Chairman: Why is it different from life insurance?

Mr. Robey: Because we are dealing primarily in goods with a specific value where the replacement of them will attract goods and services tax, whereas the insurance industry, when paying a claim, does not replace property with a tax attached to it.

The Chairman: The life insurance industry has a fixed claim on it in case of a contingency such as death, and you have a fixed claim or limits on your policy on a contingency basis as well. The life insurance industry, as you know, also is in the health business, and now fixing bodies is almost identical to fixing cars. How are you any different? I can tell you how you are quite different.

Mr. Robey: But a large part of the business of the life industry is death benefits annuities. A death claim is not increased because of the goods and services tax. Fixing a car is increased because of the goods and services tax. There is therefore an additional charge on the property and casualty insurance industry that will be passed along in the form of a premium, which in effect then becomes a hidden tax. That is not the case with much of the—

[*Translation*]

vous réclamez la possibilité de répercuter la taxe sur le consommateur, c'est-à-dire le Canadien moyen. C'est cela que vous demandez.

M. Parizeau: Non, nous disons simplement que si vous mettez en oeuvre la TPS, nous vous demandons de bien vouloir l'appliquer également à notre secteur. Voilà ce que nous demandons.

Mme Marleau: C'est exact, afin que vous puissiez en transférer le coût aux consommateurs, parce qu'à l'heure actuelle. . .

M. Parizeau: C'est là le principe fondamental.

Mme Marleau: . . . c'est vous qui devrez payer la taxe.

Le président: Vous allez devoir transmettre aux consommateurs toute taxe que vous avez à payer.

M. Parizeau: N'est-ce pas là le principe de la TPS?

Le président: Il n'en reste pas moins que si vous devez payer la taxe, vous allez alors devoir augmenter vos primes ou vos compagnies devront augmenter leurs primes pour la payer. Or ce n'est pas le principe de la TPS, car alors le transfert de la taxe serait dissimulé quelque part dans la prime, comme c'est le cas pour la taxe de vente actuelle. Vous voulez être inclus dans le problème et nous avons bien sûr de la difficulté à accepter cela, à cause de la nature de l'intermédiaire.

M. Parizeau: Oui, mais je pense que le secteur de l'assurance générale est différent des autres industries financières, monsieur le président.

Le président: Pourquoi est-ce différent de l'assurance-vie?

M. Robey: Parce qu'il s'agit surtout de produits ayant une valeur précise dont le remplacement occasionnera le paiement de la taxe sur les produits et services, tandis que le paiement d'une assurance-vie n'entraine pas le remplacement de produits qui seraient taxés.

Le président: Dans le secteur de l'assurance-vie, on paie une somme déterminée quand une éventualité comme un décès survient, mais dans votre secteur aussi, la police d'assurance stipule que vous payez une somme déterminée ou limitée dans le cas de certains sinistres. Comme vous le savez, le secteur de l'assurance-vie s'occupe également d'assurance-santé, et de nos jours remettre des personnes en santé est presque analogue à la réparation des voitures. En quoi votre secteur est-il différent? Je puis vous dire en quoi vous êtes très différent.

M. Robey: Cependant, une grande partie des contrats d'assurance-vie porte sur des prestations de décès versées sous forme de rentes. Une assurance payée lors d'un décès n'est pas augmentée par la taxe sur les produits et services. La réparation d'une voiture, par contre, donnera lieu au paiement de la taxe sur les produits et services. Il y a donc là un coût supplémentaire pour le secteur de l'assurance générale qui sera transmis aux consommateurs sous la forme d'une prime, ce qui donne lieu à une taxe cachée. Ce n'est pas le cas souvent. . .

[*Texte*]

Mrs. Marleau: The way it is proposed now, you are being treated like a consumer, like the average Canadian will be, and what you are saying is that you are really objecting to it. You are saying you do not want to pay that tax, you want to be able to pass it on, get your input credits and shove it on to your consumers. That is what you are saying.

Mr. Parizeau: Absolutely not.

Mrs. Marleau: We know they are going to do that, but they are objecting because they might have a hard time doing it. That is what your objection is.

Mr. Parizeau: No.

Mrs. Marleau: You said you might have a hard time increasing your premiums to cover this additional cost. I saw it in your brief. You said "if we can".

Mr. Robey: But we are not an insurance company. No part of Sodarcan underwrites insurance. Therefore, we do not ourselves charge premiums. We collect a commission on the premium. We will not be able to increase our rates of commission in order to recover the goods and services tax we pay on the products and services we purchase. Therefore, we cannot adjust our pricing because we work strictly at a percentage of the premiums paid.

Mrs. Marleau: There is a place in your brief where it says "and if we were allowed with our companies to increase the amount". So some arrangments can be arrived at if you are faced with higher costs.

• 1030

Mr. Robey: Could you point that out? It does not come to mind.

Mrs. Marleau: It was in here. If you go to the French part, it says:

> En outre, dans l'éventualité où les assureurs décideraient d'augmenter leurs primes de façon à compenser l'accroissement de leurs coûts dû à la TPS. . .

That tells me that there is one possibility that they could increase.

Mr. Parizeau: But this is not under our control.

Nous sommes des intermédiaires. Nous n'avons aucune influence sur la tarification qui est faite par les assureurs ou les réassureurs. Comme intermédiaires, nous sommes dépendants des gestes qu'ils poseront. Or, n'oubliez pas que le marché de l'assurance, contrairement aux banques, aux fiducies ou au sociétés d'assurance-vie, est dominé par des sociétés étrangères qui ne réagissent pas nécessairement à la tarification en fonction des situations locales, mais très souvent en fonction des situations internationales.

[*Traduction*]

Mme Marleau: Selon la proposition actuelle, vous êtes traité comme un consommateur, c'est-à-dire comme le Canadien moyen et c'est à cela que vous vous opposez vraiment. Vous dites que vous ne voulez pas payer cette taxe, vous voulez pouvoir la transmettre aux consommateurs tout en obtenant les crédits pour taxe sur intrants. Voilà ce que vous dites.

M. Parizeau: Certainement pas.

Mme Marleau: Nous savons que c'est ce qui va arriver et vous protestez parce que ce sera difficile à faire. Voilà quelles sont vos objections.

M. Parizeau: Non.

Mme Marleau: Vous avez dit qu'il vous serait peut-être difficile d'augmenter vos primes afin de compenser ce coût supplémentaire. Je l'ai vu dans votre mémoire. Vous avez dit «si nous pouvons».

M. Robey: Mais nous ne sommes pas une compagnie d'assurance. Aucune division de Sodarcan ne fait de l'assurance. Par conséquent, nous ne faisons pas nous-mêmes payer des primes. Nous recevons une commission sur la prime. Nous ne pourrons pas augmenter notre commission de manière à recouvrer la taxe sur les produits et services que nous paierons sur nos achats. Par conséquent, nous ne pourrons pas ajuster nos prix parce que nous recevons simplement un pourcentage des primes payées.

Mme Marleau: Vous dites dans votre mémoire que si vous et vos compagnies avez la permission d'augmenter le montant, ce qui montre que vous pouvez prendre certaines dispositions, si vous faites face à des coûts plus élevés.

M. Robey: Je ne vois pas exactement, pouvez-vous me dire où vous avez trouvé cela?

Mme Marleau: Quelque part. Je vous cite le passage:

> Moreover, Should P&C insurers elect to pass on the incremental cost of the GST to the consumer by increasing premiums. . .

Autrement dit, il est possible qu'ils augmentent.

M. Parizeau: Mais cela ne relève pas de nous.

We are intermediaries. We have no influence whatsoever on rates which are set by insurers or reinsurers. As intermediaries, we can only act upon whatever decisions they make. Do not forget that, contrary to banks and trust and life insurance companies, the insurance market is dominated by foreign firms who do not necessarily react to rates according to local situations, but more often, according to international situations.

[*Text*]

Mme Marleau: Si cela vous affecte de cette façon, pourquoi appuyez-vous le principe de la taxe?

M. Parizeau: La question de la taxe, c'est une orientation fiscale générale au Canada. Il y a d'une part le problème de la taxe sur les produits manufacturés qui doit disparaître. La taxe à la valeur ajoutée ou la TPS est certainement l'approche qui devrait permettre au gouvernement d'avoir au Canada un système de taxation qui soit plus équilibré. Je pense qu'il faut passer par là. Nous partons ici du principe que l'imposition de la TPS a été décidée. Comme c'est déjà décidé, nous disons vouloir être traités comme l'ensemble de toutes les industries. C'est le but de notre intervention.

The Chairman: I am told by our research group that Mr. Laurie Hoffman of Peat Marwick is doing some work on behalf of the insurance companies to try to determine whether it is possible or not. A real concern is that you have two major sources of revenue: one is investment revenue in the insurance business; the other is premium revenue. It would be easy to move the arrangements around so that we would get very little tax at all, if any. That is one of the concerns in treating you differently from other financial intermediaries. But thank you very much for coming to us. We are looking at the matter quite seriously.

Our next witness is the Canadian Independent Adjusters.

Mr. John Overend (President, Canadian Independent Adjusters): I am the newly elected chairman of the Canadian Independent Adjusters Association. I would like to present the other members. I have with me Michael Lowthian, past president of CIAA, and a senior partner in the firm of Cherry, Lowthian and Smith of Toronto; Wilf Bates, a corporate secretary of the Underwriters Adjustment Bureau of Montreal, the chairman of our legislation committee, and a director of the CIAA; and Don Hull, general manager of Crawford and Company, and second vice-president of the CIAA.

• 1035

Dean Summerville is a partner with Coopers & Lybrand. He lives in Toronto and has acted for many years as an accountant on our association's behalf.

I live in Regina and am president of a firm called Claims Canada Scrivener Adjusters. Since our brief was submitted to the committee on September 14, we have had a general membership meeting at our October 1 annual convention in Toronto, and the general membership wholeheartedly endorses the brief.

Mr. Michael Lowthian, our Past President, was in the Chair when the study was conducted, so he will be our main spokesperson for this interview.

Mr. Michael B. Lowthian (Past President, Canadian Independent Adjusters Association): I would like to tell the committee who we are and what adjusters do. The one

[*Translation*]

Mrs. Marleau: In that case, why are you in favor of the tax?

Mr. Parizeau: This matter of the tax is part of a global fiscal approach. On the one hand, there is a problem with the manufacturers' sales tax on manufactured goods which is to disappear. The value-added tax or the GST should certainly give the government of Canada a more balanced system of taxation. I believe this is unavoidable. We are taking for granted that the principle has already been accepted. Since it has already been decided, we are simply saying that we want to be treated exactly the same as other industries. That is why we are here today.

Le président: Nos chargés de recherche me disent que M. Laurie Hoffman de Peat Marwick est en train d'étudier la question de savoir si c'est possible ou pas pour le compte des compagnies d'assurance. Ce qui est ennuyeux, c'est que vous avez deux principales sources de revenus: d'une part, les revenus tirés de vos investissements dans le secteur des assurances et, d'autre part, les revenus tirés des primes. Il vous serait facile de réorganiser vos affaires pour payer très peu de taxes, ou même pas du tout. C'est ce qui est à craindre si on vous traite différemment des autres intermédiaires financiers. Mais merci beaucoup d'être venus. Je vous assure que nous allons étudier cette question très sérieusement.

Nous recevons maintenant les représentants de l'Association canadienne des experts indépendants.

M. John Overend (président, Association canadienne des experts indépendants): Je viens d'être élu président de l'Association canadienne des experts indépendants. Je vais vous présenter mes collègues. Je suis accompagné de M. Michael Lowthian, ancien président de l'Association et associé de la firme Cherry, Lowthian et Smith de Toronto; Wilf Bates, secrétaire du Bureau d'expertise des assureurs Ltée de Montréal, président de notre comité de la législation et un des directeurs de notre Association; enfin, Don Hull, gérant général de *Crawford and Company* et deuxième vice-président de l'ACEI.

Dean Summerville est un associé de la firme *Coopers & Lybrand*. Il vit à Toronto et, depuis des années, il est le comptable de notre association.

Quant à moi, j'habite Régina et je suis président d'une compagnie qui s'appelle *Claims Canada Scrivener Adjusters*. Nous avons soumis notre mémoire le 14 septembre mais, depuis cette date, nous avons eu notre convention annuelle à Toronto le 1er octobre. À cette occasion, l'ensemble de nos membres ont entériné notre mémoire avec enthousiasme.

M. Michael Lowthian était président lorsque cette étude a été effectuée; c'est donc lui qui sera notre principal porte-parole aujourd'hui.

M. Michael B. Lowthian (ancien président, Association canadienne des experts indépendants): Je vais vous expliquer rapidement qui nous sommes et en quoi

[*Texte*]

distinction I would like to make clear is that independent adjusters essentially have only one client, and that is property and casualty insurance companies. The problem that the GST proposal presents to us is that our clients are exempt and we are not; we seem to be the single insurance intermediary that has been overlooked.

The effect of this on us is that our costs to our clients will increase. Our clients have an option—they may be forced to staff their own companies with staff adjusters to do work that would otherwise come to us as independent outside adjusters.

We want the same status of our clients, the property and casualty business, be it exempt or taxable. We understand the property and casualty insurance companies have made their own submission and that they would prefer to have taxable status. In fact we would prefer this, but we are here really to say that whatever the outcome is, we would like to have the same status as our clients. We think we are in a very unique and distinct position among insurance intermediaries and we have been left out.

The Chairman: Is there a particular reference in the paper to specifically leaving out adjusters?

Mr. Dean Summerville (Advisor, Canadian Independent Adjusters Association): I think it is more by obmission than by specific reference to leaving them out. The supply or the issue of a financial instrument, which of course includes an insurance policy, does not seem to be sufficiently specific to include the adjustment process.

The Chairman: It would seem to me that if the companies are excluded or exempt, all activities of the companies would be exempt. I appreciate you are independent adjusters working for a number of companies, but it would seem to me that the operation would perforce have to be exempt, and I am glad you brought it to our attention to make sure we specifically say so.

Mr. Summerville: Certainly within the context of the insurance company where it uses in-house adjusters, clearly that is part and parcel—

The Chairman: The answer is that if you are not exempt, everybody winds up as an in-house adjuster.

Mr. Summerville: That is what the association is endeavoring to avoid.

The Chairman: I understand that completely. It that the principal issue? I would like to turn it over to questioning if it is.

Mr. Lowthian: I think it is. We cannot speak for the property and casualty industry, but in our study of it within our committee we have come to the conclusion that the property and casualty business would be better suited to a taxable entity than an exempt entity.

[*Traduction*]

consiste le travail des experts en sinistres. Je précise tout de suite que les experts indépendants n'ont en réalité qu'un seul client, et ce sont les compagnies d'assurance générale. Pour nous, le grand problème de la TPS, c'est que nos clients sont exonérés mais que nous ne le sommes pas. Apparamment, nous sommes le seul intermédiaire dans le secteur des assurances qui a été oublié.

Inévitablement, nous coûts vont augmenter. Nos clients ont une autre solution, ils peuvent décider de confier à leurs propres experts des travaux qu'ils confieraient autrement à nous, les experts indépendants.

Nous voulons être taxés ou exonérés comme le seront nos clients du secteur de l'assurance générale. Nous savons que ces compagnies d'assurance préféreraient être imposées et qu'elles vous ont soumis un mémoire à cet effet. En réalité, nous aussi, c'est la solution que nous préférons, mais en fin de compte, ce qui importe, c'est que nous ayons le même statut que nos clients. Apparemment, nous nous trouvons dans une situation tout à fait particulière et nous sommes les seuls intermédiaires du secteur des assurances à avoir été oubliés.

Le président: Est-ce que le document exclut expressément les experts?

M. Dean Summerville (conseiller, Association canadienne des experts indépendants): Il s'agit plus d'une omission que d'une référence spécifique. Il est question des transactions sur les instruments financiers, ce qui bien sûr comprend les polices d'assurance, mais les termes ne sont pas suffisamment précis pour comprendre le secteur de l'expertise.

Le président: Il me semble que si les compagnies sont exclues ou exonérées, toutes les activités de ces compagnies devraient l'être. Je sais que vous êtes des experts indépendants et que vous travaillez pour le compte d'un certain nombre de compagnies, et il me semble logique que vous soyez exonérés, vous aussi. Je suis heureux que vous ayez attiré notre attention sur ce problème que nous mentionnerons expressément.

M. Summerville: Il est évident que pour les compagnies d'assurance qui font appel à leurs propres experts, cela fait partie. . .

Le président: Autrement dit, si vous n'êtes pas exonérés, toutes les compagnies finiront par utiliser exclusivement leurs propres experts.

M. Summerville: C'est ce que notre association voudrait éviter.

Le président: Je comprends très bien. C'est votre principal argument? Si c'est le cas, nous pouvons passer aux questions.

M. Lowthian: Je crois que oui. Je ne peux pas parler pour les compagnies d'assurance générale, mais à force d'avoir étudié la question en comité, nous sommes parvenus à la conclusion que ce secteur devrait être taxé, que c'est la solution logique.

[*Text*]

• 1040

The Chairman: We are having a further presentation and some further suggestions made to us, but the real issue is that they do not receive all of their fees, if you want to put it that way, from premiums but they receive a good part from their intermediary activity. So do you treat them as an intermediary like a life insurance company or do you treat them as something in the nature of a trader?

Mr. Lowthian: Whatever the government's ultimate decision is—

The Chairman: You want to be treated exactly the same as part of the business.

Mr. Lowthian: Exactly.

Mr. Attewell: Could you give us an idea of the size of your organization? How many independent adjusters are there in Canada?

Mr. Lowthian: Our organization represents over 1,500 members. We have over 370 branch offices or members in each province and in the territories. There are also adjusters in the country who are not members of our organization who have exactly the same position as we do. Including those adjusters, I would guess there are about 2,000 adjusters in Canada.

Mr. Attewell: What has been the trend? Is it a growing organization, or matured or what?

Mr. Lowthian: Over the past number of years it has been a fairly stable industry. It has not grown very much and by the same token has not shrunk very much.

Mr. Attewell: Do you have any idea of the mix of claims, how much is done in-house by the insurance companies versus your independent group?

Mr. Lowthian: That may not be a fair question because the independent adjusters tend to handle larger, more complex claims and as a result they handle a smaller volume. Staff adjusters at insurance companies tend to handle the higher volume of more routine claims.

Mr. Attewell: Would you hazard a guess in terms of the number? Are you 10% of the market, or 80%?

Mr. Lowthian: I could not, but perhaps somebody else might.

Mr. Wilf Bates (Director, Canadian Independent Adjusters; Chairman, Legislation Committee and Directorate; Corporate Secretary, Underwriters Adjustment Bureau Ltd. (Montreal)): It is almost an impossible question to answer. It could be 80%, 90%. As Mr. Lowthian said, we tend to handle the more complex and the more remote locations as an overflow facility. The insurance companies, by and large, handle the greater percentage of their own claims, some up to 99%.

[*Translation*]

Le président: Nous allons entendre d'autres interventions et d'autres suggestions, mais le fond du problème, c'est que dans ce secteur tous les revenus ne sont pas tirés des primes mais qu'une partie vient d'activités d'intermédiation. Dans ces conditions, faut-il les traiter comme des intermédiaires, comme les compagnies d'assurance-vie, ou encore comme des courtiers?

M. Lowthian: Quelle que soit la décision du gouvernement. . .

Le président: Vous voulez être traités exactement comme les autres éléments de ce secteur?

M. Lowthian: Exactement.

M. Attewell: Pouvez-vous nous donner une idée de l'importance de votre organisation? Combien y a-t-il d'experts indépendants au Canada?

M. Lowthian: Notre organisation représente plus de 1500 membres. Nous avons 370 succursales ou membres qui sont répartis dans toutes les provinces et dans les territoires. Il y a également des experts qui ne font pas partie de notre organisation mais qui se trouvent exactement dans la même situation que nous. En les comptant, il doit y avoir environ 2000 experts au Canada.

M. Attewell: Comment ce secteur évolue-t-il? Est-ce qu'il est en expansion, est-ce qu'il est stable?

M. Lowthian: Depuis un certain nombre d'années, c'est une industrie assez stable. On n'a pas vraiment assisté à une expansion, mais l'importance de cette industrie n'a pas diminué non plus.

M. Attewell: Avez-vous une idée de la proportion des sinistres qui sont traités par les experts des compagnies d'assurance et de ceux dont vous vous occupez?

M. Lowthian: La comparaison est très difficile parce que les experts indépendants s'occupent en général de sinistres plus importants, plus complexes et, par voie de conséquence, moins nombreux. Les experts qui font partie du personnel des compagnies d'assurance s'occupent d'un plus grand nombre de sinistres, mais des sinistres plus ordinaires.

M. Attewell: Pouvez-vous citer un chiffre? Est-ce que vous avez 10 p. 100 du marché ou 80 p. 100?

M. Lowthian: Je ne peux pas, mais l'un de mes collègues pourra peut-être le faire.

M. Wilf Bates (directeur, Association canadienne des experts indépendants; président du Comité et du Directorat de la législation; secrétaire de société, Bureau d'expertise des assureurs Ltée (Montréal)): C'est une question à laquelle il est presque impossible de répondre. Il s'agit peut-être de 80 p. 100, 90 p. 100. Comme M. Lowthian vous l'a dit, on nous confie le plus souvent les cas les plus complexes, les sinistres qui se produisent dans des endroits éloignés, le surplus dont les compagnies d'assurance ne peuvent pas s'occuper elles-mêmes. Mais

[*Texte*]

Mr. Pickard (Essex—Kent): Your brief outlines concerns for equal treatment, and certainly within your brief you are showing a great deal of concern as to permanent damage that this proposal will bring to your industry if changes are not made. But you did not really zero in on what your feeling was about the GST in general.

The GST is suggested inflationary, it is going to have an impact on all your customers and consumers. What is your general feeling across the board on GST?

Mr. Lowthian: I think it is like a necessary evil. As consumers, if it is decided that it is going to be and it is good for the economy, I think we are prepared to accept that. As an association though, I do not know when you are asking us to comment as consumers.

Mr. Pickard: When you say it is good for the economy, it is a necessary evil, are you just accepting the fact that it is an evil we are going to have to have? Are you accepting the fact that it is good for the society?

Mr. Lowthian: Certainly speaking as an individual, I have no serious objection to the principle of the GST.

Mr. Pickard: So as it stands, it is a not-in-my-backyard kind of syndrome.

Mr. Lowthian: I am sorry. I do not understand what you are saying.

Mr. Pickard: Are you suggesting that the status you have, that you have been left or whatever, is affecting you negatively, and therefore it is a definite problem for the adjusters?

Mr. Lowthian: Absolutely. As the proposal sits right now, we have a taxable status and yet the clients whom we bill—and we will have to bill the GST on our bills—have an exempt status. That presents some real problems for us.

• 1045

Mr. Pickard: Okay, let us delve into it. Suppose that we go into a taxable status for your industry, how is that going to affect your consumers price-wise?

Mr. Summerville: The present status that is suggested is to be taxable or endeavouring to have the association's membership and the service they perform be exempt.

Mr. Pickard: If your service were taxable.

Mr. Summerville: Do you mean, if it continues to be taxable?

Mr. Pickard: Yes. What effect will it have on the Canadian consumer?

[*Traduction*]

dans l'ensemble, elles s'occupent de la majeure partie de leurs sinistres, dans certains cas, jusqu'à 99 p. 100.

M. Pickard (Essex—Kent): Dans votre mémoire, vous demandez à être traités de la même façon et vous insistez beaucoup sur les dommages permanents que cette proposition pourrait causer à votre industrie si elle n'était pas modifiée. Par contre, vous ne dites pas vraiment ce que vous pensez de la TPS en général.

On a prétendu que la TPS sera inflationniste, qu'elle aura des répercussions sur tous vos clients et tous les consommateurs. D'une façon générale, que pensez-vous de la TPS?

M. Lowthian: À mon avis, c'est un mal nécessaire. Si on finit par conclure que l'économie en profitera, en tant que consommateurs, nous sommes prêts à nous résigner. Cela dit, je ne sais pas très bien si vous me demandez mon opinion en tant que consommateur ou au nom de mon association.

M. Pickard: Quand vous dites que c'est bon pour l'économie, que c'est un mal nécessaire, vous pensez que c'est un mal auquel il vaut mieux se résigner puisqu'il est inévitable? Est-ce que vous êtes convaincu que c'est une bonne chose pour la société?

M. Lowthian: Personnellement, je n'ai pas d'objection grave au principe de la TPS.

M. Pickard: Votre position est donc: D'accord, mais pas chez moi.

M. Lowthian: Excusez-moi. Je ne comprends pas ce que vous dites.

M. Pickard: Vous nous dites, n'est-ce pas, que vous avez été oubliés et que votre statut actuel vous causera beaucoup d'ennuis, que c'est un problème grave pour les experts?

M. Lowthian: Absolument. Pour l'instant, nous sommes taxés mais nos clients, que nous facturons—et nous allons devoir ajouter la TPS sur la facture—sont exonérés. Pour nous, c'est un problème grave.

M. Pickard: D'accord, approfondissons un peu cela. Supposons que votre industrie devienne taxable, comment cela va-t-il se répercuter sur vos clients, du point de vue des prix?

M. Summerville: À l'heure actuelle, nous demandons que tous soient taxés ou, faute de cela, que les membres de notre association et les services qu'ils fournissent soient exonérés.

M. Pickard: Si vos services étaient taxés.

M. Summerville: Vous voulez-dire, s'ils continuent à être taxés?

M. Pickard: Oui. Comment cela touchera-t-il les consommateurs canadiens?

[*Text*]

Mr. Summerville: It will result in an increased price charged by the members of this association to their clientele, the insurance industry, which may or may not be accepted by the insurance industry and which, if it is accepted, presumably will result in higher premium in the long run.

Mr. Pickard: Any idea about how much increase that would result in?

Mr. Don Hull (Vice-President, The Canadian Independent Adjusters): Exactly 9%.

Mr. Pickard: So the total amount would be an inflationary factor to the Canadian consumer of 9% if it remains taxable, that is basically I guess the point I am getting at in this case.

Mr. Hull: I think you are right.

Mr. Pickard: The other point that you brought forward and I think it is a rather significant one. You showed a great deal of concern that if your companies remained in the present status a lot of the insurance companies would go to in-house adjusters. Could you elaborate on that and just explain to the committee why that is a major concern, the insurance companies going in-house, and how that would affect your 1,500 adjusters?

Mr. Lowthian: The insurance companies receiving our bills with a 9% added surcharge would then look at their own in-house service of staff adjusters, which would not be subject to the GST, and rather than pay the tax on our accounts they would hire additional staff adjusters and their services would not be subject to the tax, thereby eliminating our work and our clients.

Mr. Pickard: Do you have any idea about how that would affect your 1,500 adjusters? Would you have a tremendous number of jobs lost? Would you just have lower incomes? How would it affect these things?

Mr. Lowthian: It is difficult to tell, but we think it would have a very dramatic effect and just to pick a figure out of the air, I think that as many as half our members would virtually be out of business.

Mr. Pickard: Basically within your organization it could mean 700 jobs lost and a substantial loss of revenue.

Mr. Lowthian: It could be more than that. Out of our members almost for every member we have a clerical and back-up person, so it could be as many as double that.

The Chairman: To be fair, though, the insurance companies would increase their staff by roughly the same amount.

Mr. Lowthian: I do not know.

Mr. Pickard: Do you have a comment on that? How do you perceive it affecting the insurance companies?

Mr. Hull: I think the transition that would likely occur would be to a much higher level of automation within an insurer and the net result would be the loss of employment at both the clerical level and at the professional level, the reason being simply that on a

[*Translation*]

M. Summerville: Cela fera augmenter les prix facturés aux clients des membres de notre association, c'est-à-dire aux compagnies d'assurance. De leur côté, elles accepteront ou elles n'accepteront pas cette augmentation et, si elles l'acceptent, elles finiront probablement par augmenter les primes.

M. Pickard: Avez-vous une idée de l'importance de cette augmentation?

M. Don Hull (vice-président, Association canadienne des experts indépendants): Exactement 9 p. 100.

M. Pickard: Autrement dit, une incidence inflationniste de 9 p. 100 sur le consommateur canadien, si ce secteur reste taxé; c'est à cela que je voulais en venir.

M. Hull: Je crois que vous avez raison.

M. Pickard: Vous avez soulevé une autre question qui me paraît assez importante. Vous dites que si vos compagnies conservent le statut actuel, beaucoup de compagnies d'assurance s'adresseront de préférence à leurs propres experts. Pouvez-vous nous expliquer cela et nous dire pourquoi cela vous préoccupe tellement et comment cela touchera vos 1500 experts?

M. Lowthian: Quand nous commencerons à envoyer des factures avec une surcharge de 9 p. 100, les compagnies d'assurance vont se demander si leur propre personnel d'experts n'est pas plus rentable puisqu'il n'est pas assujetti à la TPS. Elles vont donc probablement engager de nouveaux experts dont les services ne seront pas taxés, et cesser de faire appel à nous.

M. Pickard: Avez-vous une idée de ce que deviendront vos 1500 experts? Êtes-ce que vos revenus vont diminuer? Comment les choses risquent-elles de se passer?

M. Lowthian: C'est difficile à dire, mais cela sera probablement très catastrophique. Il est possible que la moitié de nos membres cessent de travailler.

M. Pickard: Autrement dit, 700 emplois qui disparaîtraient et des pertes de revenu considérables.

M. Lowthian: Cela pourrait même être plus grave. Presque tous nos membres emploient un secrétaire et un assistant; cela pourrait donc aller jusqu'au double.

Le président: Mais n'oublions pas que le personnel des compagnies d'assurance augmenterait probablement dans la même proportion.

M. Lowthian: Je ne sais pas.

M. Pickard: Qu'en pensez-vous? Comment cela risque-t-il d'affecter les compagnies d'assurance?

M. Hull: Je pense que leur réaction sera d'automatiser considérablement leurs opérations et que des emplois disparaîtront, à la fois des emplois de secrétariat et des emplois professionnels. En effet, à l'heure actuelle, quand on fait appel à un expert indépendant pour s'occuper

[*Texte*]

complex loss currently the use of an independent service results in a non-automated environment. If that is brought in-house, the insurance company's environment is very automated and therefore probably would not be as labour intensive.

The Chairman: I think we understand your issue perfectly. You are really part of the insurance industry and if we are going to tax them then you ought to be taxed, and if we are going to exempt them you ought to be exempted. I do not see how you could be treated any other way.

Mr. Lowthian: You have done the same with the brokers. All we ask is the same treatment.

The Chairman: Precisely, precisely.

Thank you very much for your help. We will make sure that is duly noted in our report as we proceed.

The next witnesses are the Equipment Lessors Association of Canada.

• 1050

Mr. Randy Eccles (President, Equipment Lessors Association of Canada): Mr. Chairman, I am pleased your committee has invited us here today to brief you on our concerns regarding implementation of the proposed goods and services tax. Before I begin with the details, I would like to outline for you the role played by the leasing industry in Canada's economy.

Our membership is currently comprised of 73 firms engaged in leasing activities across Canada. ELAC's members offer Canadian businesses and institutions an alternative to traditional financing for the acquisition of a wide range of capital equipment, from high-technology manufacturing equipment and transport trucks to office copiers and computers.

Our industry's current business volume totals $5 billion per year and constitutes 10% of all equipment acquisitions in this country, making the Canadian leasing industry one of the largest purchasing groups in Canada. Last year alone, the leasing industry helped Canadian business to acquire over 160,000 new pieces of equipment, contributing directly to business competitiveness.

The Chairman: Could you get at the issue here? The issue is the transition problem for you, is it not?

Mr. Eccles: That is correct. The leasing industry is currently in a dilemma. I would like to offer an example. In the April 1989 budget papers, for the purpose of calculating capital-cost allowances, leases are deemed to be loans, implying that lessors provide a financial service. However, in the goods and services technical paper there appears the following statement:

[*Traduction*]

d'un sinistre complexe, il n'y a pas d'automatisation. Par contre, les bureaux des compagnies d'assurance sont très automatisés et emploient moins de personnel.

Le président: Nous vous comprenons très bien. En fait, vous êtes un élément de l'industrie des assurances et si nous décidons de taxer les autres, vous voulez être taxés également; mais si nous décidons qu'ils seront exonérés, vous pensez que vous devez l'être également. Je ne vois pas comment on pourrait faire autrement.

M. Lowthian: Vous avez fait la même chose pour les courtiers. Nous voulons être traités de la même façon.

Le président: Précisément, précisément.

Merci beaucoup pour votre aide. Je vous assure que nous en prendrons note dans notre rapport.

Nous recevons maintenant l'Association des locateurs d'équipement du Canada.

M. Randy Eccles (président, Association des locateurs d'équipement du Canada): Monsieur le président, je vous suis reconnaissant de cette occasion de vous expliquer notre position face à la future taxe sur les produits et services. Avant d'entrer dans les détails, je vais vous expliquer le rôle du crédit-bail dans l'économie canadienne.

Notre association regroupe actuellement 73 compagnies de crédit-bail mobilier dans tout le Canada. Les compagnies membres de l'ALEC offre aux entreprises et institutions canadiennes une solution de rechange aux traditionnels crédits bancaires pour acquisition d'équipements, des équipements qui vont du matériel de production de haute technologie aux camions de transport et aux photocopieuses et ordinateurs.

Le volume d'affaires actuel de notre secteur se chiffre à cinq milliards de dollars par année et représente plus de 10 p. 100 de toutes les acquisitions d'équipement dans le pays, ce qui fait de l'industrie du crédit-bail mobilier un des plus gros groupes acheteurs au Canada. L'année dernière, le secteur du crédit-bail a aidé les entreprises canadiennes à acquérir plus de 160000 nouvelles pièces d'équipement, contribuant ainsi directement à la compétitivité des entreprises.

Le président: Pourriez-vous en venir au fait? Votre problème est un problème de transition, n'est-ce-pas?

M. Eccles: C'est exact. Le secteur du crédit-bail est actuellement dans un dilemme et je vais vous en donner un exemple. Dans les documents du budget d'avril 1989, aux fins du calcul de la déduction pour amortissement, le crédit-bail est considéré comme un prêt, ce qui sous-entend que le locateur fournit un service financier. Toutefois, dans le document technique sur la taxe sur les produits et services, on peut lire la déclaration suivante:

[*Text*]

The leasing of personal or real property will not be treated as a financial service, all lease payments will be subject to GST.

We are tempted to use these two conflicing definitions to ask that we be exempted from charging our customers GST because we are defined in Bill C-28 as a financial service. However, our members believe that the definition in the GST technical papers more accurately reflects the true nature of our business, and as an industry we are very supportive of the government's stated goals in introducing the GST. We do ask that the committee consider the consequences of the inconsistencies in both the current and future taxation policy to alleviate the inevitable uncertainty that now exists.

• 1055

Turning to the GST technical papers, we would like to focus on the transition period, as you have indicated, Mr. Chairman, between the old manufacturers' sales tax and the introduction of the goods and services tax. It is intended upon implementation that the GST must be applied to all lease payments, and entreprises providing either taxable or zero-rated goods and services will claim input tax credits for the GST paid. However, in the case of consumers and enterprises that are providing tax-exempt goods or services, the input tax credit is not available. For this latter group, should they enter into a lease contract prior to January 1, 1991, they not only face an increased cost, but they also face double taxation. Members of this latter group include federal, provincial, municipal governments, hospitals and other medical care facilities, medical practitioners, elementary and secondary schools, colleges, universities and day care services, all of whom are presently lessees.

In recognizing that there may be instances where double taxation could occur through the transition between the FST and the GST, the government has already introduced certain transition provisions that are applicable to inventories or equipment held in stock. There are a number of examples, such as the one outlined in our brief, where the double taxation makes leasing a substantially more costly method.

For those enterprises where capital available does not permit them to purchase equipment, leasing would no longer offer a cost-competitive alternative. Furthermore, there is little incentive for the present lessees to maintain current lease agreements as January 1, 1991, approaches. Many lessees will either buy out their current lease agreements or convert them to conditional sales to avoid paying the duplicate taxes.

The Equipment Lessors Association of Canada therefore proposes the following to your committee: that a transitional rule be drafted exempting equipment leases

[*Translation*]

Le crédit-bail d'immeubles ou de biens personnels ne sera pas considéré comme un service financier. Tous les paiements de loyers seront assujettis à la TPS. . .

Nous sommes tentés d'invoquer ces deux définitions contraires pour réclamer d'être exonérés de la TPS puisque le Bill C-28 nous considère comme un service financier. Toutefois, nos membres considèrent que la définition du document technique sur la TPS reflète plus fidèlement la véritable nature de notre secteur et ils approuvent les objectifs annoncés par le gouvernement. Nous demandons au Comité de réfléchir aux conséquences de ces contradictions entre la politique fiscale actuelle et la politique fiscale future et de mettre fin à l'incertitude qui existe actuellement.

Pour ce qui est du document technique sur la TPS, comme nous vous l'avons dit, monsieur le président, ce qui nous intéresse particulièrement, c'est la période de transition entre l'ancienne taxe sur les ventes des fabricants et la nouvelle taxe sur les produits et services. En principe, cette taxe doit s'appliquer à tous les paiements de loyers et les entreprises qui fournissent des produits et des services taxés ou détaxés pourront ensuite réclamer des crédits pour la TPS payée sur leurs intrants. Cela dit, les consommateurs et les entreprises qui fournissent des produits ou des services exonérés ne peuvent pas profiter des crédits pour taxe sur intrants. Ces derniers, s'ils signent des contrats de crédit-bail avant le 1er janvier 1991, verront non seulement leurs coûts augmenter, mais subiront également une double taxation. Parmi ce groupe, on trouvait les gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux, les hôpitaux et autres établissements médicaux, les médecins, les écoles élémentaires et secondaires, les collèges, les universités et les garderies, qui tous ont signé des contrats de crédit-bail.

Se rendant compte que des cas de double taxation allaient se produire pendant la période de transition entre la TFV et la TPS, le gouvernement a déjà mis en place des dispositions applicables aux stocks ou aux équipements en stock. On peut citer plusieurs cas—nous en citons un dans notre mémoire—où les contrats de crédit-bail deviennent des propositions particulièrement coûteuses à cause de la double taxation.

Dans ces conditions, des entreprises qui ne disposent pas de suffisamment de capital pour acheter des équipements ne pourront plus considérer non plus la possibilité du crédit-bail. De plus, celles qui ont actuellement des contrats de crédit-bail n'ont pas vraiment intérêt à les reconduire après le 1er janvier 1991. Elles chercheront donc à racheter leurs contrats actuels ou à les convertir en contrats de vente conditionnels pour éviter de payer deux fois les taxes.

L'Association des locateurs d'équipement du Canada soumet donc les propositions suivantes à votre Comité: Qu'une mesure transitoire soit rédigée qui permette

[*Texte*]

commencing prior to January 1, 1991, from GST application and payment for the term of those leases.

We believe this is a very viable proposal because, as FST is payable on equipment acquired by lessors for leases prior to implementation of the GST, there will be no revenue loss to the government. The lessees will avoid the duplicate payment of taxes. It is consistent with the proposed transition rules for inventories and equipment held in stock, and owners' temporary accounting measures to identify overlaps between the two tax regimes would be avoided. The government will not be faced with implementing temporary audit procedures to track duplicate tax payments, and those enterprises wishing to acquire additional capital equipment will retain the options of both borrowing and leasing.

In summary, Mr. Chairman, the members of the Equipment Lessors Association, providing a valuable service to Canadian equipment purchasers, ask that the government consider the very real threat to the viability of our industry and the consequences of this outcome for our clients should no transition rule be implemented. In addition, we would ask that the government, through consultation with our industry, resolve the apparent contradictions in how the leasing industry is defined for taxation purposes prior to the passage of clause 7 in Bill C-28.

Thank you, Mr. Chairman. Now my colleagues and I will be pleased to answer any questions you may have.

The Chairman: What you are saying is either fix up the transition rules or you have a real problem—an unfairness to people who are renting and in effect paying the tax twice.

Mr. Eccles: That is correct, Mr. Chairman.

Mr. Pickard: I want to pursue that point as well. In your conclusion you state you remain supportive of the government's stated goals in introducing the GST. How supportive are you if the traditional rules are not introduced for leases, the transitional changes?

Mr. Eccles: There is a real difficulty for the business consumer. The business consumer is definitely going to pay the double taxation, so we think it is not an equitable situation. I am not sure that changes, whether or not there is support for the goods and services tax. We are concerned with the period prior to January 1, 1991. That is our real concern.

• 1100

Mr. Pickard: Where a double taxation is created, certainly it has to have a tremendous impact on the leasing business. Could you explain to us what impact that will have?

[*Traduction*]

d'exonérer de la TPS les contrats de crédit-bail signés avant le 1er janvier 1991 et cela jusqu'à l'expiration de ces contrats.

Cette proposition nous semble tout à fait viable et le gouvernement ne perdra aucun revenu puisque la TFV s'applique à l'acquisition d'équipements en crédit-bail jusqu'à la date d'entrée en vigueur de la TPS. Ainsi, le locataire de biens en crédit-bail évitera de payer deux fois la taxe. Cette mesure est conforme aux règles de transition prévues pour les stocks et le matériel en stock et aux mesures de comptabilité temporaires qui doivent permettre d'éviter tout chevauchement entre les deux régimes fiscaux. Le gouvernement ne sera pas forcé de mettre en place des procédures de vérification temporaires pour retrouver les cas de double taxation et les entreprises qui veulent acquérir de l'équipement auront toujours le choix entre le crédit bancaire et le crédit-bail.

En résumé, monsieur le président, les membres de l'Association des locataires d'équipement du Canada offre un service très utile aux acheteurs d'équipement canadiens et demande au gouvernement de réfléchir aux conséquences de cette mesure qui menace notre industrie et également nos clients en l'absence d'une règle de transition spéciale. De plus, nous demandons au gouvernement de consulter notre industrie pour tenter de supprimer cette contradiction dans la définition de notre industrie aux fins de l'impôt, et cela l'adoption de l'article 7 du projet de loi C-28.

Merci, monsieur le président. Mes collègues et moi-même nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Autrement dit, vous nous dites: Changez les dispositions de transition si vous ne voulez pas vous heurter à un problème grave, si vous voulez éviter une injustice envers les gens qui louent du matériel et qui risquent de payer la taxe deux fois.

M. Eccles: Exactement, monsieur le président.

M. Pickard: Moi aussi, je veux revenir sur cette question. Dans votre conclusion, vous dites que vous approuvez les raisons invoquées par le gouvernement pour justifier la TPS. Est-ce que vous approuvez toujours autant si des dispositions de transition ne sont pas mises en place?

M. Eccles: Pour le secteur de l'entreprise, c'est une grosse difficulté. Il est certain que dans ce secteur on va payer deux fois la taxe, ce qui ne nous semble pas équitable. Cela dit, je ne sais pas si cela change la façon dont nous voyons la taxe sur les produits et services. C'est la période qui précède le 1er janvier 1991 qui nous préoccupe.

M. Pickard: J'imagine que le secteur du crédit-bail serait durement touché par une double taxation. Pouvez-vous nous expliquer la nature de cet impact?

[*Text*]

Mr. Frank O'Meara (Vice-President and Director, Equipment Lessors Association of Canada): There are really two parts to the answer. The overriding concern is obviously the transition. If we go into the long term, we have no complaints essentially. But of course, in order to get to the long term, we have to survive through the short term.

The short-term situation is that there will be something in the order of 600,000 leases in existence when this GST goes into effect. If two-thirds of those are subject to tax rebates or input tax credits, the best case is that all of those people will have to go to the trouble of reclaiming their tax. We will have to collect it. They will have to claim it back. The government will have to go to all the trouble of refunding it.

Then we possibly have one-third of those 600,000 leases, which on average will have something between two and a half to three years remaining. There will be a tremendous administrative burden on the one hand, best case. The worst case is that there will be double taxation.

We expect to see a lot of potential lessees not choosing the leasing alternative. In fact, that is already happening in our industry. It is difficult to be exact as to the full impact of that because we simply will not know. In fact, we will not even hear of a lot of these decisions until it is too late. But in the long term, frankly, the GST does not really present any problem for our industry.

Mr. Pickard: Because of the long term, will your industry be able to purchase at a lower price, have your write-offs, and therefore be able to operate more efficiently? Is that basically your position?

Mr. O'Meara: Unfortunately, the question of write-offs refers back to the April budget. Our ability to claim write-offs is somewhat diminished, to put it nicely. However, we do not really want to dwell on that issue today.

We undoubtedly can buy equipment a little more cheaply, or I would assume so. But on the other hand, the GST will fall into place to compensate for that. The net result is not going to be detrimental to our business or to our customers in the long term.

Mr. Pickard: Previous witnesses have indicated job losses, increased inflation, and higher interest rates. Would not those types of problems in our economy affect your industry? Certainly the people who are being affected are your consumers.

Mr. O'Meara: There will be a measure of that. As I said earlier, I am not sure it can be quantified.

Mr. Pickard: Would the higher interest rates affect the fees that you charge the people using the equipment?

Mr. Rob Anderson (Equipmemt Lessors Association of Canada: Possibly. But do not forget that the lower cost of

[*Translation*]

M. Frank O'Meara (vice-président et directeur, Association des locateurs d'équipement du Canada): La réponse est double. De toute évidence, notre grande préoccupation, c'est la période de transition. Mais à long terme, nous n'avons pas vraiment d'objections. Bien sûr, pour parvenir au long terme, il faut d'abord survivre au court terme.

Or, quand la TPS entrera en service, il y aura environ 600,000 contrats de crédit-bail en vigueur. Si les deux tiers de ces contrats donnent droit à des ristournes ou à des crédits pour taxe sur intrants, dans le meilleur des cas, tous ces gens-là devront se donner la peine de réclamer des remboursements. C'est nous qui devrons nous occuper de tout cela. Il faudra que nous nous occupions d'obtenir ces remboursements et de les faire parvenir à leurs destinataires. Le gouvernement, de son côté, devra se donner le mal d'effectuer ces remboursements.

D'autre part, il y aura peut-être un tiers de ces 600,000 contrats qui auront de deux ans et demie à trois ans à courir. Les complications administratives d'une telle situation seront considérables dans le meilleur des cas. Dans le pire des cas, il y aura double taxation.

Beaucoup de gens qui auraient été tentés autrement par le crédit-bail s'en désintéresseront. En fait, c'est une tendance à laquelle on assiste déjà. Il est difficile d'évaluer exactement l'impact de cette situation, impossible même. En fait, très souvent quand nous entendons parler de ces décisions, il est déjà trop tard. Cela dit, à long terme, la TPS ne nous pose pas vraiment de problèmes.

M. Pickard: À long terme, est-ce que votre secteur pourra acheter des équipements à meilleur compte, obtenir des déductions et opérer ainsi plus efficacement? C'est bien votre position?

M. O'Meara: Malheureusement, la question des déductions nous ramène au budget d'avril. Nous n'avons plus les mêmes possibilités de réclamer des déductions, c'est le moins qu'on puisse dire. Cela dit, je ne veux pas m'apesantir sur cela aujourd'hui.

Il est certain que nous pourrons acheter des équipements un peu à meilleur compte, du moins je l'imagine. Et d'un autre côté, la TPS viendra compenser immédiatement cette tendance. Cela dit, à long terme, cela ne devrait affecter négativement ni notre secteur ni nos clients.

M. Pickard: D'autres témoins nous ont parlé de pertes d'emplois, d'inflation, de taux d'intérêt plus élevés. Est-ce que ces problèmes ne risquent pas de toucher votre industrie? Les principaux intéressés, après tout, sont vos consommateurs.

M. O'Meara: Dans une certaine mesure, effectivement. Comme je l'ai dit tout à l'heure, je ne sais pas si l'on peut quantifier.

M. Pickard: Est-ce que l'augmentation des taux d'intérêt modifiera vos taux de location?

M. Rob Anderson (Association des locateurs d'équipement du Canada): Peut-être. Mais n'oubliez pas

[*Texte*]

goods will be passed on to our clients, the manufacturers, which should hopefully result in a lower end-product value to the consumers at large.

Mr. Attewell: The saving will be passed along.

Mr. Pickard: Most Canadians believe what I believe and those costs are not passed along. We can certainly go back to the records and indicate—

Mr. Richardson (Calgary Southeast): Let us take a survey—

An hon. member: Like Alberta in the election yesterday.

Mr. Pickard: Right, like Alberta in the election; or the people in my riding do not feel the goods and services tax pinch.

The Chairman: Let us keep politics out of the questions.

Mr. Pickard: Many Canadians have voiced a great concern about these various factors, which are going to be higher costs.

If we go back to the point you just made, certainly we can refer back to when the federal sales tax was reduced from 11% to 9%. The consumer had no visible savings that we are aware of. This change that is occurring probably will feed down the same way. I guess we can only crystal ball in the future. But crystal-balling in the future comes to most people as a result of what has happened in the past. In the past when there has been a reduction, it has not been passed to the consumer. Why would we believe today that it would be passed to the consumer?

• 1105

Mr. Anderson: Because of the nature of our business. We are purchasing for an end-user. So any savings that were passed on to us in the production cycle would be passed through. If we buy the equipment for something, that is the cost that is passed through. If it is lower, then it would be lower to manufacture.

Mr. Pickard: A lot of people have concern about profits in certain industries increasing. You do not see that happening within your own industry.

Mr. David Dooher (Director, Equipment Lessors Association of Canada): In our industry it is usually the end-user who selects and negotiates the price of the equipment. If we are to believe that competitive pressures will force prices of equipment downward, it is the end-user or the lessee who is negotiating with the manufacturer to get the lowest possible price for that piece of equipment. Once he has determined that and has made a decision to lease, we purchase from the

[*Traduction*]

que la baisse du prix des équipements se répercutera sur nos clients, les fabricants, ce qui devrait faire baisser la valeur des produits à l'autre extrémité, c'est-à-dire au niveau de la consommation générale.

M. Attewell: Les économies réalisées se répercuteront.

M. Pickard: La plupart des Canadiens croit comme moi que ces économies ne se répercutent pas. Si on se tourne vers le passé, on peut certainement déduire. . .

M. Richardson (Calgary Sud-Est): Faisons un sondage. . .

Une voix: Comme les élections en Alberta hier.

M. Pickard: Exactement, comme les élections en Alberta. Les gens de ma circonscription non plus ne sont pas affectés par la taxe sur les produits et services.

Le président: Ne faisons pas de politique.

M. Pickard: Ces facteurs inquiètent beaucoup un grand nombre de Canadiens, des facteurs qui vont provoquer une augmentation des coûts.

Quant à ce que vous venez de dire, nous pouvons nous reporter à l'époque où la taxe fédéral de vente est passée de 11 à 9 p. 100. Que je sache, les consommateurs n'ont constaté aucune baisse de prix visible. Ce changement sera probablement absorbé de la même façon. On peut toujours se pencher sur la boule de cristal de l'avenir, mais le plus souvent, ce qu'on y voit est fondé sur l'expérience du passé. Dans le passé, quand il y a eu des réductions, elles n'ont pas été transmises aux consommateurs. Pourquoi en serait-il autrement aujourd'hui?

M. Anderson: En raison de la nature de notre entreprise. Nous effectuons des achats au profit d'un utilisateur final. En conséquence, toutes les économies dont nous pourrons bénéficier dans le cycle de production seront répercutées sur les autres étapes. Si nous achetons un bien d'équipement à un prix donné, c'est ce prix-là qui sera pris en compte et retransmis. Si on l'achète à un prix inférieur, alors le prix exigé du fabricant sera aussi plus faible.

M. Pickard: Beaucoup de gens s'inquiètent de l'augmentation des bénéfices dans certaines industries. Vous ne semblez pas penser que ce sera le cas dans votre propre industrie.

M. David Dooher (directeur, Association des locateurs d'équipement du Canada): Dans notre industrie, c'est d'habitude l'utilisateur final du matériel qui en négocie le prix avec nous. Si la concurrence doit faire baisser le prix des biens d'équipement, l'utilisateur final, c'est-à-dire la personne qui loue ces biens d'équipement, négociera avec le fabricant afin d'obtenir le prix le plus faible possible. Une fois que le client a fait connaître sa décision de louer l'équipement et a demandé un prix donné, nous achetons

[*Text*]

manufacturer at that price. The lease contract is based on that reduced cost of the equipment. Obviously, if interest rates generally go up, then the lease payments will be adversely affected.

Mr. Pickard: Have you considered the negative impact to the economy of higher interest rates and inflation, possibly 3%, just because of the introduction of the tax? Have you considered that within your business, and do you still feel that your business is going to be better off?

Mr. Dooher: We have considered it. But in terms of our particular industry, that would put us on a quid pro quo with the banks and the lending institutions. We would be equal with them. We would be treated fairly by them because any increase in costs passed to us would be passed to them also.

The problem we have is the introduction of the GST and the effect it is having on our industry now. Transactions entered into between now and January 1, 1990, or transactions that have been on the books for several years, are going to be affected by the GST, whereas lending institutions will not be. We are only looking for fair treatment before the introduction of the GST.

Mr. Pickard: You are looking for equal footing.

Mr. Dooher: That is right. We have equal footing after introduction. We are only asking for equal footing prior to introduction.

Mr. Young (Gloucester): Because of your concern about equal footing and being competitive, do you feel the banks should be on an equal footing with you in the leasing business?

Mr. Dooher: In what respect?

Mr. Young (Gloucester): Banks are exhibiting a fair amount of interest in getting into the leasing business. Since we are in a very competitive environment and we want everybody to be fair and equal and make sure that the consumer is getting the best bang for his buck, are you suggesting that we should be opening up the entire area so as to let the strongest survive?

Mr. Anderson: I take it you are talking about auto leasing.

Mr. Young (Gloucester): No, I am talking about leasing generally.

Mr. Anderson: As the Equipment Lessors Association of Canada, we are in direct competition with the banks on a daily basis.

The Chairman: The only things the banks are prohibited from leasing are automobiles and small trucks.

Mr. Anderson: That is right.

Mr. Young (Gloucester): You would want to extend that, then. If some of you are representing banks, that is fine. But with regard to those people who are not

[*Translation*]

le matériel du fabricant à ce prix. Le contrat de location se fonde sur ce coût réduit de l'équipement. Bien entendu, si les taux d'intérêts sont élevés, comme c'est généralement le cas, cela aura des effets négatifs sur les paiements de loyers.

M. Pickard: Avez-vous étudié les conséquences pour l'économie des taux d'intérêt élevés et d'une inflation de peut-être 3 p. 100, une fois que la taxe aura été mise en vigueur? Avez-vous examiné ces répercussions négatives sur votre propre entreprise, et estimez-vous qu'elle s'en tirera bien malgré tout?

M. Dooher: Nous avons effectivement étudié la question. A cet égard, notre industrie serait sur le même pied que les banques et les sociétés de prêts. En outre, nous serions traités équitablement par ces dernières car toute augmentation de nos coûts entrainerait aussi un accroissement des leurs.

Cela dit, il y a un autre problème qui nous préoccupe, c'est l'effet de la TPS sur les activités actuelles de notre industrie. Les contrats qui seront signés d'ici le 1er janvier 1990, ou qui l'ont été à il y a quelques années, seront assujettis à la TPS tandis que les sociétés de prêts y échapperont. Tout ce que nous demandons, c'est d'être traités équitablement avant l'entrée en vigueur de la TPS.

M. Pickard: Vous voulez être sur un pied d'égalité.

M. Dooher: C'est exact. Nous serons sur une pied d'égalité une fois la taxe en vigueur, mais nous demandons la même chose avant cela.

M. Young (Gloucester): Compte tenu de votre souci d'être traités également et d'être compétitifs, estimez-vous que les banques devraient être assujetties aux mêmes conditions que vous dans le domaine du crédit-bail?

M. Dooher: À quel égard?

M. Young (Gloucester): Les banques semblent être très tentées par le crédit-bail. Étant donné que la concurrence est très vive dans ce secteur, et que nous tenons à ce que tout le monde soit traité équitablement et que le consommateur en ait pour son argent, estimez-vous que nous devrions décloisonner tout ce secteur afin que seuls les plus forts puissent survivre?

M. Anderson: Si je ne m'abuse, vous parlez ici du crédit-bail d'automobiles.

M. Young (Gloucester): Non, je parle du crédit-bail en général.

M. Anderson: L'Association des locateurs d'équipment du Canada est en concurrence directe et quotidienne avec les banques.

Le président: Les seules choses que les banques ne sont pas autorisées à financer par crédit-bail, ce sont les automobiles et les petits camions.

M. Anderson: C'est exact.

M. Young (Gloucester): Vous voudriez alors leur accorder cela aussi. Si certains d'entre vous représentent des banques, alors c'est très bien. Toutefois, est-ce que

[*Texte*]

associated with banks, it has not been a problem to compete with banks in leasing?

Mr. Dooher: No, sir. Our companies are both independent Canadian companies. We are not affiliated with any bank, Schedule A or Schedule B. We compete with Mr. O'Meara's company, the Canadian Imperial Bank of Commerce, every day.

Mr. O'Meara: We have not quite managed to eliminate all the other guys yet, and there is no indication that it is ever going to happen. We have some very healthy competition.

Mr. Sobeski (Cambridge): I want to pick up on a comment that was made about passing along the costs. Obviously you are in a very competitive business among yourselves. We had the Canadian Jewellery Association before us. They gave the example of London, where if one of the 52 people in that business delayed reducing his prices by five minutes, he would be out of sync. You firmly believe that the competitive force will bring the savings to the consumers.

Mr. Dooher: In terms of our industry, there is no question in my mind.

• 1110

Mr. Sobeski: I just wanted you to clarify that.

The thrust of your submission appears to be that the federal sales tax on assets leased before 1991 will not be recoverable through the input tax credit system, whereas after 1990 the GST payable on the purchase and subsequent lease of an asset for use in a taxable business will be fully recoverable as an input tax credit. In other words, the old federal sales tax system is not as good as the new GST system for the equipment leasing industry. Would you agree with that statement? And the transitional cost that you are concerned about, do you believe it is a worthwhile cost to achieve the long-term benefit of a full recovery of the sales tax on business inputs as proposed under the GST? In other words, the small price you have to pay for the transitionary period, is it worth it for the long term?

Mr. Dooher: Oh, yes. Definitely. In terms of getting the rebate, the people in the tax-exempt categories cannot get the rebate.

The main issue we are talking about is the fact that a sale has taken place prior to January 1. The goods have been delivered and the title is transferred from the seller to the leasing company. The technical paper does not state that the title has to transfer to the user. So from that standpoint a transfer of title has taken place; federal sales

[*Traduction*]

ceux qui n'ont pas de liens avec les banques n'ont pas eu de la difficulté à leur faire concurrence dans le domaine du crédit-bail?

M. Dooher: Non, monsieur Young. Nos deux entreprises sont canadiennes et indépendantes. Nous ne sommes affiliés à aucune banque, de l'Annexe A ou de l'Annexe B. Nous sommes en concurrence quotidienne avec la compagnie de M. O'Meara, c'est-à-dire la Banque Canadienne Impériale de Commerce.

M. O'Meara: Nous n'avons pas encore réussi à éliminer tous les autres, et rien ne nous laisse croire que cela pourrait se produire un jour. Nos concurrents sont très forts.

M. Sobeski (Cambridge): J'aimerais revenir à une remarque que vous avez faite au sujet de la transmission des coûts. Il ne fait aucun doute que vous oeuvrez dans un secteur où la concurrence est très vive. Nous avons entendu le témoignage de l'Association canadienne des bijoutiers. Elle nous a dit qu'à London, si l'un des 52 propriétaires de bijouteries ne réduisait pas ses prix en même temps que les autres, et à la minute près, il serait désavantagé. Vous êtes fermement convaincus que la concurrence sera bénéfique aux consommateurs.

M. Dooher: Dans notre industrie, il n'y a pas l'ombre d'un doute.

M. Sobeski: Je tenais seulement à ce que vous le précisiez.

L'essentiel de votre propos semble d'affirmer que la taxe fédérale de vente relative aux biens loués avant 1991 ne pourra pas être remboursée sous forme de crédits pour taxe sur intrants, tandis qu'après 1990, la taxe sur les produits et services frappant l'achat et la location ultérieure d'un bien d'équipement utilisé par des entreprises imposables pourra l'être. Autrement dit, la taxe fédérale actuelle n'est pas aussi favorable à l'industrie de la location de biens d'équipement que ne le sera la nouvelle TPS. Etes-vous d'accord avec cela? Estimez-vous aussi que les coûts de transition qui vous préoccupent d'ailleurs, représentent un fardeau acceptable compte tenu des avantages à long terme que représente la TPS puisque l'intégralité de la taxe de vente frappant les intrants d'entreprises vous sera remboursée? Autrement dit, les coûts assez modestes que vous devrez assumer pendant la période de transition sont-ils acceptables compte tenu des avantages à long terme que vous escomptez?

M. Dooher: Oh, oui, tout à fait car ceux qui sont exonérés de l'impôt ne peuvent pas obtenir de ristourne.

C'est surtout ce qui se passera lorsqu'une vente aura été effectuée avant le 1er janvier prochain qui nous préoccupe. En l'occurence, les biens auront été livrés et le titre de propriété aura été transmis du vendeur à l'établissement de crédit-bail. Or le document technique ne précise pas que le titre doit être cédé à l'utilisateur. De

[*Text*]

tax has been collected and has been remitted. In that lease payment that individual is making, a small portion of that payment would include a payment of FST. Again, these are only talking about contracts that are entered into prior to implementation. They have already paid the FST and now they have to pay the GST on top of that. So it is tax on tax. For the people in taxable and zero-rated goods and services, they can claim the rebate through an input tax credit, except they are claiming back tax that should not have been applied in the first place because it has already been collected.

Mr. Sobeski: On page 3 you give an example of an optometrist purchasing something, and you use a purchase date of December 1990, just one month prior to the January 1 date. If I were the optometrist coming to you today, in October, 15 months before GST, would you not be recommending to me that I have the option to purchase and it would be to my benefit to do that, and then subsequently arrange another lease after that? Is that what you would be advising your client?

Mr. Dooher: As a leasing company, I would not be recommending an early pay-out of the contract. First of all, this is a fixed-rate, fixed-term contract. When we put those contracts out, we match our debt off on the other side. So if we encourage early pay-out of the leases, we cannot get out of our debt obligation that has financed those leases. So we are stuck with fixed-rate financing on our liability side and we no longer have the asset. So I would not be recommending that at all.

Now the optometrist's accountant is going to say to him, you need this equipment now, but do not lease it.

Mr. Sobeski: If I take that answer, then if we went with your recommendation, which is to exempt leases before January 1, 1991, because of that concern of trying to match your borrowing, we would not incur the problem of you suddenly giving out 20-year leases to be exempt on the other side because you would not be able to match your financing? Is that the safeguard?

Mr. Dooher: Exactly.

Mr. Anderson: Once again, though, tax would have been paid on the FST. We are not asking for a tax exemption period, we are just asking not to be double taxed. Some leases that are running right now that have been on the books for a year possibly could come under this double taxation guideline.

Mr. Sobeski: Thank you for explaining the matching of the assets, because I think that is important to understand.

The Chairman: Gentlemen, I want to thank you very much for coming. This is an important issue for us, trying

[*Translation*]

ce point de vue, on peut donc dire qu'il y a eu transmission du titre; la taxe fédérale de vente a été perçue et remise à qui de droit. Une petite part du paiement de location effectué par le client comprend la taxe fédérale de vente. Encore une fois, il ne s'agit ici que des contrats conclus avant l'entrée en vigueur de la nouvelle taxe, et en l'occurence, les gens auront déjà payé la taxe fédérale de vente, mais ils devront aussi payer la TPS. Il y aura donc deux taxes à payer. Ceux qui vendent des biens et services imposables et détaxés pourront réclamer la ristourne grâce au crédit pour taxe sur intrants, sauf que cette taxe n'aurait jamais dû être perçue de toute façon.

M. Sobeski: A la page 3, vous citez l'exemple d'un optométricien qui achèterait quelque chose en décembre 1990, c'est-à-dire avant l'entrée en vigueur de la taxe le 1er janvier suivant. Si j'étais cet optométricien, et si je m'adressais à vous aujourd'hui, c'est-à-dire 15 mois avant l'entrée en vigueur de la taxe, est-ce que vous ne me recommanderiez pas l'achat, qui m'avantagerait davantage quitte ensuite à signer un autre contrat de location plus tard? N'est-ce pas ce que vous conseilleriez à votre client?

M. Dooher: En tant qu'établissement de crédit-bail, je ne recommanderais pas le rachat du contrat. D'abord, il s'agit d'un contrat à taux et à durée fixes. Lorsque nous accordons des contrats de ce genre, nous prenons des mesures équivalentes correspondantes du côté de notre passif. Si nous encourageons le rachat des contrats de location, nous ne pouvons pas nous libérer des dettes qui ont servi à financer ces locations. Du côté de notre passif, les dettes que nous devons rembourser sont à taux fixe, mais nous n'avons plus l'avoir en main. Je ne recommanderais donc nullement ce genre de transaction.

Le comptable de l'optométricien va peut-être lui dire qu'il a besoin de ce matériel, mais qu'il ne devrait pas le louer.

M. Sobeski: Ainsi, si on retenait votre recommandation qui veut que les contrats de location conclus avant le 1er janvier 1991 soient exonérés de l'impôt, pour des raisons d'équilibre budgétaire, le problème que vous avez évoqué n'existerait pas. J'entends par là que vous n'accorderiez pas tout à coup des contrats de location de 20 ans qui seraient exonérés puisque vous ne seriez pas en mesure de trouver les montants compensatoires nécessaires; c'est bien cela? Est-ce bien la garantie que vous cherchez?

M. Dooher: Tout à fait.

M. Anderson: Encore une fois, cependant, la taxe viendrait s'ajouter à la taxe fédérale de vente. Nous ne demandons pas d'être exonérés d'impôt pendant un certain temps, mais tout simplement de ne pas devoir payer deux taxes. Certains des contrats de location en cours depuis un an pourraient peut-être faire l'objet de cette double perception.

M. Sobeski: Merci de m'avoir expliqué l'histoire des montants compensatoires car c'est un aspect important.

Le président: Messieurs, je vous remercie beaucoup de votre participation. La question que vous avez soulevée est

[*Texte*]

to figure out how we do the transition in a more equitable way. We understand your problem.

• 1115

Our next witness is Keith McKerracher, President of MacLaren:Lintas Inc.

Mr. Keith McKerracher (President, MacLaren Lintas Inc.): Mr. Chairman, with me is Hugh Dow, Senior Vice President and National Media Director of MacLaren Advertising.

We understand the arithmetic of GST as it is proposed; that it is a pass-through tax; that advertising agencies will subtract their inputs from their outputs and pay the difference to the government; and that, in the end, the consumer will pay the entire tax.

We are concerned about a psychological problem in budget-setting in the advertising business. We are not concerned with the accounting or economics of the tax in our overall concern.

We want to make you aware that in the last four or five years Canadian companies have been very difficult clients in setting their advertising budgets even as high as the year before, in spite of advertising media price increases roughly twice as large as the inflation rate. That means if an advertiser has a budget of $3 million and our agency goes to that client and says that in order to have the same weight of advertising next year, you have to have perhaps $3.2 million, the advertiser has been trying to keep their budget at $3 million nonetheless.

We suspect the reason for this has been partly the merger mania that is going on, where corporations have more "quarter-itis" than they have ever had before, in trying to make sure they have as much earnings per share as they can possibly report to make their multiples of earnings higher and to stave off mergers and that sort of thing.

Advertising budgets are a neat way to get immediate profit onto the bottom line. In the last four or five years, as Mr. Dow will tell you, he has had more and more trouble getting advertisers to increase their budgets by the amount of price increases.

We therefore fear that in our business advertisers will use the 9% as an excuse to again not advance their budgets as much as they should. In fact, advertising budgets will have to go up not only by 9%, but probably by as much as twice the inflation rate because of the media price increases. So, in 1991 advertising budgets may have to advance by 15% to 17% just to stay with the same weight of advertising.

[*Traduction*]

importante à nos yeux car nous nous efforçons de concevoir une période de transition la plus équitable possible. Nous comprenons vos difficultés.

Le témoin suivant est M. Keith McKerracher, président de la MacLaren: Lintas Inc.

M. Keith McKerracher (président, MacLaren Lintas Inc.): Monsieur le président, je suis accompagné de M. Hugh Dow, vice-président principal et directeur national des médias de la MacLaren Advertising.

Nous comprenons bien le mécanisme d'application de la TPS; nous savons qu'il s'agit d'une taxe perçue à chaque étape du processus, que les agences de publicité devront soustraire leurs intrants de leurs extrants et verser la différence au gouvernement et qu'en fin de compte, c'est le consommateur qui paiera l'intégralité de la taxe.

L'établissement des budgets dans le domaine de la publicité pourrait représenter un problème, et c'est cela qui nous préoccupe et non les questions liées à la comptabilité ou à d'autres aspects économiques de la taxe.

Il est important de savoir que ces quatre ou cinq dernières années, les entreprises canadiennes ont été très réticentes à adopter des budgets publicitaires aussi élevés que par le passé et ce, en dépit d'une augmentation des prix média liés à la publicité deux fois supérieure à celle de l'inflation. Ainsi, si un annonceur dispose d'un budget de 3 millions de dollars et si notre agence lui dit que pour obtenir le même volume de publicité que l'année précédente, il doit y consacrer peut-être 3,2 millions de dollars, l'annonceur s'efforcera quand même de ne pas dépasser 3 millions de dollars.

Cela s'explique en partie, à notre avis, par la manie des fusions qui fait rage un peu partout, ce qui a incité les sociétés à soigner plus que jamais leurs bilans trimestriels, c'est-à-dire à s'assurer qu'elle disposait du plus gros montant de bénéfices possible par action afin de relever leur taux de capitalisation et partant, de contrer toute tentative de fusion, etc.

Les budgets publicitaires sont un moyen commode d'inscrire des bénéfices immédiats au bilan. Au cours des quatre ou cinq dernières années, M. Dow pourra vous dire qu'il a eu de plus en plus de mal à persuader les annonceurs à augmenter leurs budgets publicitaires en proportion de la hausse des prix.

Nous craignons donc que, dans notre domaine, les annonceurs n'utilisent la taxe de 9 p. 100 comme excuse pour limiter encore davantage l'augmentation nécessaire de leurs budgets. En fait, les budgets publicitaires devront non seulement augmenter de 9 p. 100, mais atteindre vraisemblablement le double du taux de l'inflation en raison de la hausse des prix média. En conséquence, en 1991, les budgets publicitaires devront peut-être progresser de 15 p. 100 ou de 17 p. 100, et ce tout simplement pour conserver le même volume publicitaire.

[*Text*]

We are concerned with that amount of media price increase. We are also concerned with the effect of the GST on the cover prices of purchased media—mainly magazines and newspapers. In 1985 there was a proposal in England to include those kinds of media under VAT and the industry was able to convince the government that it would cause quite a decline in the circulation of those publications.

We obviously have concerns about our own industry. Mr. Dow will tell you that he will have to reprogram a very complex computer that figures out how people are watching media, each program's viewership, the content of the viewership, and readership of magazines, and all of that sort of thing, which is completely integrated with their accounting system. He has no idea how much it will cost to reprogram his computer, but the one-time cost could be more than $50,000.

We believe that in some of the service businesses which have not previously been taxed under the MST there will certainly be fewer sales and therefore smaller advertising budgets until they get used to the tax. For example, Sketchley Cleaners in Toronto has enough stores that they are a significant advertiser. It is quite possible that with the 9% GST the price of cleaning of a suit will go from $4.50 to $4.95 or something like that and people may get their suits cleaned just a little bit less often until they get used to those new prices.

• 1120

In conclusion, we would urge you to do as much as you possibly can to lower the rate from 9% by removing exemptions you have already planned, by doing more on the government expenditure side to produce the money needed to pay down the deficit, and generally by ameliorating the effect of the tax by perhaps even considering phasing it in so that the abrupt price increases of 9% on the service side of the business would not be a shock all at once.

Mr. Soetens (Ontario): Gentlemen, I appreciate your brief, which is in front of us. I take it that in principle you do not have a problem with the concept of the goods and services tax. You would like some minor adjustments, but in principle you are supportive of what the government is doing. Do I understand that?

Mr. McKerracher: We recognize the problems of the current manufacturers' sales tax, its unfairness to domestic manufacturers compared to importers and to exports and that sort of thing, the tremendous number of exemptions and the difficulty of administration and all of that. We generally do support the idea of a goods and services tax.

[*Translation*]

Une telle augmentation des prix média nous inquiète. Nous le sommes également par les conséquences de la TPS sur les prix au détail de certains médias, surtout les revues et les journaux. En 1985, en Angleterre, on a proposé d'assujettir ces médias à la TVA, et l'industrie a réussi à convaincre le gouvernement que cela entrainerait une diminution très importante du tirage de ce genre de publications.

Nous avons, quant à nous, nos propres préoccupations. M. Dow vous dira qu'il devra reprogrammer un ordinateur très complexe qui établit des données sur la consommation des médias, c'est-à-dire sur l'auditoire de certaines émissions, y compris le genre de personnes qui constitue cet auditoire, les lecteurs de revues, et aisni de suite, le font étant intégré à la comptabilité de son entreprise. Or il ignore combien il en coûtera pour reprogrammer son ordinateur, mais il pourrait y consacrer plus de 50,000$.

Nous estimons que dans certaines entreprises du secteur tertiaire qui n'étaient pas assujetties au paravant à la taxe sur les ventes des fabricants, nous assisterons sûrement à un recul des ventes et, par voie de conséquence, à une réduction des budgets publicitaire et ce, jusqu'à ce qu'elles s'habituent à cette nouvelle taxe. A titre d'exemple, la compagnie *Sketchley Cleaners* de Toronto compte suffisamment de magasins pour être un annonceur important. Or, il est fort possible que la TPS à 9 p. 100 fasse passer le coût de nettoyage d'un complet de 4,50$ à 4,95$ ou quelque chose du genre, et donc que les gens fassent nettoyer leurs vêtements un peu moins souvent qu'auparavant, jusqu'à ce qu'ils s'habituent aux nouveaux prix.

En conclusion, nous vous prions instamment de réduire le niveau projeté d'imposition de la nouvelle taxe, en éliminant les exonérations prévues, en comprimant davantage les dépenses gouvernementales afin de réduire le déficit et d'atténuer l'effet choc de la nouvelle taxe en l'introduisant de façon progressive pour que le secteur textaire n'ait pas à absober tout d'un coup une hausse subite des prix de 9 p. 100.

M. Soetens(Ontario): Monsieur, je vous remercie de votre mémoire, que nous avons en main. Si j'ai bien compris, vous ne vous opposez pas au principe même d'une taxe sur les produits et services. Vous aimeriez qu'on procède à certaines modifications d'ordre mineur, mais en principe, vous êtes d'accord avec le projet gouvernemental. C'est bien cela?

M. McKerracher: Nous sommes conscients des problèmes que causent l'actuelle taxe sur les ventes des fabricants; elle est injuste envers les fabricants canadiens qui sont désavantagés par rapport aux importateurs, et l'est aussi envers les exportateurs et d'autres. En outre, elle compte un très grand nombre d'exonérations, ce qui rend son administration très complexe. Nous sommes donc partisans d'une taxe sur les produits et services.

[*Texte*]

Mr. Soetens: In your opening comments you made reference to the accounting practices your industry would have to go through. Do I understand correctly that you understood the accounting procedures reasonably well and did not foresee that as a particular problem?

Mr. McKerracher: No, we do not see it as a problem; we just see it as a new expense, sir, the reprogramming of computers and the additional staff time it will require to compute a new tax.

Mr. Soetens: In your brief you did not really make reference to the fact that you would be eligible for input tax credits, and your customers, who in the majority—without my knowing who they are are—I presume are generally business, would also be eligible for input tax credits. You do not really reference that in your brief. You reference the increased cost of advertising, yet you do not mention that the 9% rate or whatever rate you propose, will be available as an input tax credit and therefore really will not be an increased cost.

Mr. McKerracher: The point we are making is that the people whom we deal with in setting advertising budgets really do not pay any attention to such things as taxes. They are marketing people and selling people and the fact is that the section of the company that deals with taxes may be in some other province or city or even country. What they are concerned with is the finite amount of money they have to deal with from year to year. Perhaps Mr. Dow would add something to that.

Mr. Hugh Dow (Senior Vice-President and National Media Director, MacLaren Lintas Inc.): Maybe I can just make some comments on the whole aspects of media inflation. Historically the media cost of doing business has increased by as much as 6% to 10% annually. On top of that certainly in the broadcast media in Canada we have had considerable audience fragmentation. Basically we are being charged more for less—more cost for less audience. In the face of that, most advertisers particularly in their requirements to improved bottom-line performance have provided only modest increases in budgets. I would say that in many cases we are talking zero to perhaps 2% to 3% increases in budgets in the face of 10% plus cost of doing business to produce exactly the same advertising weight levels as the previous year.

What has happened in our business is that we inevitably have had to make cuts. The cuts have obviously primarily been in reducing media weight levels or advertising weight levels, but also removing entire markets from advertising support. That has particularly been the case with smaller markets in Canada, which over the course of the last five years or so have historically been cut more and more from many advertisers' campaigns and advertising plans.

[*Traduction*]

M. Soetens: Dans vos remarques liminaires, vous évoqué la periode d'adaptation par laquelle devront passer vos services de comptabilité. Avez-vous cependant bien dit que vous compreniez assez bien les procédures comptables et que vous n'envisagez pas de problèmes particulers à cet égard?

M. Mckerracher: Non, la comptabilité ne nous paraît pas problématique mais génératrice de nouvelles dépenses puisqu'il faudra reprogrammer les ordinateurs sans compter le temps et les effectifs supplémentaires qu'il faudra consacres à ce travail.

M. Soetens: Votre mémoire ne précise que vous aurez droit aux crédits pour taxe sur intrants, ni que vos clients, dont la majorité sont probablement des entreprises, pourront aussi les réclamer. Vous n'en parlez pas vraiment cela dans votre mémoire. Vous évoquez l'augmentation des coûts publicitaires, mais vous omettez de préciser que vous aurez droit à un crédit pour taxe sur intrants en compensation de cette taxe de 9 p. cent ce qui n'équivaut pas vraiment à une augmentation des coûts.

M. McKerracher: Là où nous voulons en venir, c'est que les gens que nous aidons à établir les budgets publicitaires ne tiennent pas vraiment compte de choses comme les taxes. Ce sont des spécialistes en marketing et de la vente, et il se peut même que les services de l'entreprise qui s'occupent des questions fiscales soient situés dans une autre province, une autre ville, ou même dans un pays étranger. Ce dont ils tiennent compte, ce sont les sommes limitées mises à leur disposition chaque année. Monsieur Dow voudra peut-être ajouter quelque chose à cela.

M. Dow (vice-président principal et directeur national des médias, MacLaren Lintas Inc.): J'aimerais seulement faire quelques remarques à propos de l'augmentation des prix média. Par le passé, on a observé une augmentation annuelle de 6 à 10 p. 100 des coûts liés aux activités publicitaires. A cela s'ajoute le morcellement très marqué des auditoires canadiens dans le domaine de la radiodiffusion et de la télédiffusion. Grosso modo, nous payons plus cher pour des auditoires plus limités. Compte tenu de cela et du fait que la plupart des annonceurs sont obligés d'améliorer la rentabilité de leur entreprise, les budgets publicitaires n'ont connu qu'une modeste augmentation. Dans bien des cas, je dirais qu'il n'ont pas augmenté ou qu'ils n'ont été relevés que de 2 p. 100 ou de 3 p. 100 seulement et ce, malgré la hausse de 10 p. 100 des coûts de production publicitaires par rapport au même volume que les années précédentes.

Notre industrie a donc dû procéder à des compressions. Elles ont porté surtout sur les volumes publicitaires dans les médias, mais elles ont aussi entrainé la perte de marchés entiers. Je songe particulièrement aux petits marchés canadiens qui, au cours des cinq dernières années, ont de moins en moins fait l'objet de campagnes et de projets publicitaires.

[*Text*]

• 1125

Mr. Soetens: In that whole cost concept, you also make reference to the idea that we do not have a national sales tax, that we did not get the provinces in. I guess that is a puzzle to me, because if we got the provinces in then I presume the rate would have to be higher in order for the provinces to get their particular revenue. If 9% bothers you, then if we simply use 14% or 15% as a combined rate, depending on which province you are in, how would you propose to pass that on if you are having trouble with 9%?

Mr. McKerracher: I think we are being ambivalent about that view, sir, because we do collect provincial sales tax on many of the transactions that we have in our business. We are looking at the unified tax from a simplified collection point of view, much as the retailers have in their submissions. We would not like to see a unified tax result in aspects of advertising not now bearing provincial tax starting to bear provincial tax.

Mr. Soetens: But that is what would happen if you have a national rate. Obviously we come up with a national policy with as broad a base as I presume you people are asking for, and that broad base throws tax on all the things that right now would be exempt in your business.

Mr. McKerracher: It is difficult for us to tell what the net effect of such a proposal would be. That it should be a unified tax is not a strong view in our industry. It does occur among the people in our industry who are charged with collecting tax, because they see it as a simplified clerical operation.

Mr. Soetens: I guess it is in light of your comment. We have had numerous witnesses from all kinds of industries indicate that in the long run this type of tax would be good for their business. Even various media people who have appeared have indicated that through the input tax credits their cost of production could potentially go down. Overall, to me it seems that witnesses we have heard have said that the economic benefits to them and to Canada would in fact make the advertising side of the business better because economic conditions are better. Although it works exactly the opposite—advertising should increase when times are tough—I suspect that this is not what happens, that when times are tough advertising budgets are cut as well. We have heard witnesses say that business will be good in the long run out of this. Why would not your business be good as well?

Mr. McKerracher: It is only the experience of the last three or four years in selling advertisers on the necessary increase of budgets, as Mr. Dow has said, that makes us apprehensive about it. We do not understand ourselves

[*Translation*]

M. Soetens: Au sujet de tous ces coûts, vous rappelez également que les provinces ne participent pas au régime proposé. Cela me laisse assez perplexe car si nous avions obtenu l'adhésion des provinces, je suppose que le taux d'imposition aurait été plus élevé pour qu'elles puissent obtenir leur part des recettes fiscales. Si un taux de 9 p. 100 vous préoccupe, alors qu'en serait-il si nous avions adopté un taux unique de 14 p. 100 ou de 15 p. 100, selon la province dans laquelle vous résidez, et comment répercuteriez-vous cette taxe si vous avez déjà du mal à accepter une taxe fixée à 9 p. 100?

M. McKerracher: Nous sommes assez ambivalents vis-à-vis de cela, monsieur Soetens, car nous percevons déjà la taxe de vente provinciale sur bon nombre de nos transactions. Si nous avons évoqué cette question, c'est que nous nous soucions d'obtenir un régime plus simple à administrer tout comme l'ont demandé bon nombre de détaillants. Cependant, nous n'aimerions pas que certaines activités publicitaires actuellement exonérées de l'impôt provincial y soient dorénavant assujetties.

M. Soetens: C'est bien ce qui se produirait toutefois si la taxe était une une taxe nationale. Notre proposition se fonde sur l'assiette fiscale la plus large possible, conformément à ce que vous désirez, je pense, et cette assiette nécessite le prélèvement d'une taxe sur tout ce qui est actuellement exonéré de l'impôt dans votre branche.

M. McKerracher: Il nous est difficile de prévoir les répercussions concrètes d'une telle proposition. Quoi qu'il en soit, dans notre industrie, nous ne sommes pas convaincus de la nécessité d'adopter un régime harmonisé. Ce sont ceux qui sont chargés de la perception de cette taxe qui réclament cela, par souci de simplifier leur travail.

M. Soetens: C'est en raison de vos remarques que je voulais vous interroger là-dessus. Par ailleurs, bon nombre des témoins que nous avons entendus, représentant un large échantillon de branches industrielles nous ont laissé entendre que ce genre de taxe serait avantageuse à long terme pour leur entreprise. Même les représentants des médias nous ont dit que, grâce aux crédits pour taxe sur intrants, leurs coûts de production diminueraient peut-être. Dans l'ensemble, les témoins semblent être arrivés à la conclusion que leurs activités publicitaires profiteraient elles aussi de cette nouvelle taxe du fait de l'amélioration des conditions économiques qu'elle entraînerait pour leur entreprise en particulier et pour le Canada en général. Contrairement à ce qu'on pense, lorsque les temps sont difficiles, la publicité n'augmente pas car les budgets publicitaires font eux aussi l'objet de compressions. Cependant, des témoins nous ont dit que leurs entreprises seraient avantagées à long terme par les nouvelles dispositions de la loi. Pourquoi la vôtre n'en profiterait-elle pas aussi?

M. McKerracher: C'est seulement en raison de notre expérience des trois ou quatre dernières années, où nous avons eu du mal à persuader nos clients de la nécessité d'augmenter leurs budgets publicitaires, que nous sommes

[*Texte*]

what has been happening in the last two or three years. The economy has been healthy. Every quarter has shown growth. Yet advertisers have been behaving in their budget-setting as though we are on the verge of a recession. We believe it is other influences in business, perhaps these mergers and that sort of thing, that are driving these apprehensions.

I should say that advertising is perceived in a different way in Canada by corporations than it is in the United States. We often say in our business that American companies regret that they only have so much to spend on advertising, while Canadian companies deplore the fact they have to spend so much on advertising. As a result, Canada's expenditures on advertising are only about 60% as large as those in the United States. We seem to be looking for ways not to spend advertising money. The percentage of gross national product spent on advertising in Canada is about 1.45% In the United States it is 2.10%, and it has been like that for many years. So we are just apprehensive about this.

Mr. Soetens: In your submission one of the general comments of course is point 4. In your final recommendations point 4 deals with some real cuts to programs. I am listening to your comments where you are saying that the cost of advertising over the last four years has increased at rates well in excess of the rate of inflation, yet the government in the last four years has held its expenditure growth at 3.1%, if you exclude interest payments.

• 1130

It seems to me that the government has been doing what you people have been unable to do, and that is control our expenditures. Now we have some tremendous cuts that have been announced that obviously are getting lots of press, be they VIA Rail or the unemployment insurance revisions, etc.

We are doing things. You people are saying: government, control your expenditures. Yet in the same breath you are saying that your rates will have to go up 15% to 17%. Can you not control your own?

Mr. McKerracher: We are concerned about the total advertising expenditures in the country which we cannot control. Those are in the control of our clients. For example, in this particular year our members are looking for zero growth.

Mr. Dow: There is the terrible word "rationalization" that crept into our business, certainly in the case of the mergers of many major advertisers. They have looked towards rationalization of both their marketing and their advertising expenses. We have had many major players involved, and it will have some significant effect over the

[*Traduction*]

inquiets. Nous ne comprenons d'ailleurs pas ce qui s'est passé au cours des deux ou trois dernières années. L'économie est demeurée saine; la croissance a été maintenue lors de chaque trimestre. Et pourtant, les annonceurs ont établi leurs budgets publicitaires comme si nous étions à la veille d'une récession. Nous estimons cependant que ces appréhensions tiennent peut-être à d'autres facteurs, comme la crainte des fusions, par exemple.

Je dois préciser ici que la publicité n'est pas perçue de la même façon par les entreprises au Canada et aux États-Unis. Nous faisons souvent la remarque que dans notre domaine, les entreprises américaines regrettent de ne pouvoir consacrer plus d'argent à la publicité, tandis que les sociétés canadiennes déplorent devoir en dépenser autant. En conséquence les dépenses canadiennes liées à la publicité ne représentent que 60 p. 100 des dépenses des sociétés américaines dans le même domaine. Nous semblons chercher le moyen d'éviter de dépenser de l'argent en frais publicitaires. Au Canada, le pourcentage du produit national brut consacré à la publicité s'établit à 1,45 p. 100. Aux États-Unis, il atteint 2,10 p. 100, et cela dure depuis des années. Nous avons donc quelques appréhensions à cet égard.

M. Soetens: Dans la quatrième recommandation de votre exposé, vous proposez des réductions importantes des programmes. Vous dites que le coût de la publicité a augmenté au cours des quatre dernières années à un rythme bien plus rapide que l'inflation et pourtant le gouvernement a réussi à maintenir la croissance de ses dépenses à 3,1 p. 100 pendant ces quatre dernières années, si l'on exclut le paiement des intérêts.

Il me semble que le gouvernement a réussi là où vous avez échoué, c'est-à-dire qu'il a réussi à contrôler ses dépenses. Nous avons bien sûr dû effectuer de formidables compressions budgétaires qui ont fait la une des journaux, qu'il s'agisse de VIA Rail ou de l'assurance-chômage.

Nous avons fait certaines choses. Vous dites que le gouvernement doit contrôler ses dépenses. Et vous dites en même temps que vos tarifs vont devoir augmenter de 15 p. 100 à 17 p. 100. Ne pouvez-vous pas mettre un frein à vos propres dépenses?

M. McKerracher: Nous sommes préoccupés par l'ensemble des dépenses de publicité qu'engage notre pays et sur lesquelles nous n'exerçons aucun contrôle. Ce sont nos clients qui en sont responsables. Nos clients visent cette année une croissance nulle.

M. Dow: On a vu surgir dans notre milieu le mot «rationalisation», du moins en rapport avec la fusion de plusieurs annonceurs publicitaires. Ils cherchaient à rationaliser leurs services de commercialisation et leurs dépenses de publicité. Ces fusions auront des répercussions importantes au cours des deux prochaines

[*Text*]

next couple of years on the amount of money that these companies are prepared to spend on advertising. It is certainly a contributing factor to the zero percent growth prediction we are making.

Mr. Soetens: In your presentation you also make the suggestion that the government phase in the tax increase. I think you suggest 5% the first year, rising to 9% the third year. Obviously, we have heard enough witnesses say that we cannot generate less than $18 billion net for the government because that would impact on the deficit. If we go with 5%, using your number, we will be about $12 billion short of revenue in the first year. Where do you propose that government find that $12 billion? In the second year, presuming we go to 7%, we would be some $6 billion short. Where do you propose the government find that revenue that you are recommending we not undertake, and yet on the other side you suggest we increase the administration fees and so on to your clients?

Where do you propose the government find that money in light of your comment that the government should cut its expenses?

Mr. McKerracher: We also have suggested in our brief, sir, that you try to remove all of the exemptions to give a much larger base to the tax, which would enable the rate to be much lower. I have read that it could be 7% if you remove some of the exemptions.

Our basic view is that you should do everything you can possibly do to make the tax lower than 9%, because for those businesses in the service sector which never have been taxed before a 9% shot is a heavy hit in one year.

Mr. Soetens: If I understand your principal concern with this proposal it is that somehow psychologically your clients will not understand that they get input tax credits, and therefore their true cost of advertising should not increase, and therefore they will cut back or curtail their expenses because they believe their costs are going up, when in fact they are not.

Mr. Dow: Yes. The concern we have is that we have seen this trend over the last five years, an increasing gap between the actual cost of doing business versus the costs or the amounts of money which are put by advertisers into paid media. Our concern is that this gap will widen and that it will affect very directly our ability to do business, certainly on the sort of scales that advertisers have expected us to provide in the past.

• 1135

Mr. Soetens: It sounds to me as if what you are suggesting is that somehow your clients need to be educated, if I could use that word, in the true benefits of the tax. Would you encourage the government to undertake an extensive advertising program to make sure

[*Translation*]

années quant aux sommes que ces sociétés sont prêtes à consacrer à la publicité. C'est un facteur qui contribuera certainement à la réalisation de la croissance nulle que nous prévoyons.

M. Soetens: Vous recommandez dans votre exposé que le gouvernement augmente graduellement la taxe. Vous suggérez, je pense, 5 p. 100 la première année pour arriver à 9 p. 100 la troisième année. Nous avons bien sûr entendu suffisamment de témoins dire que le gouvernement ne peut pas se permettre de percevoir des recettes nettes inférieures à 18 mmilliards de dollars parce que le déficit en souffrirait. Si nous utilisons votre chiffre de 5 p. 100, il nous manquera 12 milliards de dollars de recettes la première année. Où, d'après vous, le gouvernement devrait__il trouver ces 12 milliards de dollars? Si la taxe passait à 7 p. 100 la deuxième année, il nous manquerait quelque 6 milliards de dollars. Où le gouvernement devrait-il puisez cette somme, à votre avis, si nous devions suivre votre recommandation, et comment pouvez-vous suggérer d'autre part que nous augmentions les frais d'administration de vos clients?

Où pensez-vous que le gouvernement pourrait trouver cet argent puisque vous dites qu'il doit aussi réduire ses dépenses?

M. McKerracher: Nous suggérons également dans notre mémoire, monsieur, que vous essayiez d'éliminer toutes les exonérations prévues afin d'élargir l'assiette de la taxe, car cela vous permettrait de réduire considérablement le taux de cette taxe. J'ai lu qu'il pourrait être de 7 p. 100, si vous supprimiez certaines exonérations.

Nous sommes d'avis que vous devriez vous efforcer de fixer la taxe à un taux inférieur à 9 p. 100, parce que pour les entreprises du secteur tertiaire qui n'ont jamais été assujetties à une taxe auparavant, c'est dur à avaler en une année.

M Soetens: Vous craignez surtout, si je comprends bien, que vos clients ne comprennent pas qu'ils profiteraient du crédit pour taxe sur intrants et que par conséquent, le coût véritable de la publicité ne devrait pas augmenter; vous craignez aussi qu'ils réduisent leurs dépenses, s'ils croient que leurs coûts vont augmenter alors que ce n'est pas le cas.

M. Dow: En effet. Le fait est que nous avons vu cette tendance au cours des cinq dernières années; un écart grandissant s'est creusé entre le coût réel de la publicité et les sommes investies par les annonceurs dans les médias. Nous craignons fort que cet écart ne s'élargisse et qu'il se répercute directement sur nos activités, du moins selon la même échelle à laquelle nous les avions habitués par le passé.

M. Soetens: Vous semblez suggérer qu'on devrait renseigner vos clients sur les véritables avantages de la taxe. Encourageriez-vous le gouvernement à entreprendre un vaste programme de publicité afin de s'assurer que vos clients comprennent bien ces programmes?

[*Texte*]

your clients understand the very programs you are encouraging?

Mr. McKerracher: We already have plans in our industry to hold seminars and do a variety of things to make advertisers aware of the very things you are talking about so we can mitigate these psychological problems we are speaking of, and we encourage the government to work with us. We have already made inquiries in the Department of Finance to try to figure out how to do co-operative programs, as I believe they did in New Zealand, to get everybody up to speed on it.

Mr. Soetens: Does that include advertising expenditures in the form of dollars and cents?

Mr. McKerracher: I am not going to comment on what form of expenditure—

The Chairman: When you are making your seminars, you might point out to them that until now to advertise was a straight-fee cost to them, really, in the sense that they bought space and so on and while they could deduct it for tax purposes there was no reduction in sales tax. On the other hand, if a manufacturer gave a discount as a method of promotion, then in effect he got not only the effect of the discount but the effect of the tax on the discount, as an inducement to give a discount rather than to advertise.

This GST creates a level playing field between one form of promotion and another, does it not?

Mr. McKerracher: I really do not understand how you mean that, Mr. Blenkarn.

The Chairman: Well, if I give a discount, then no sales tax is involved in the amount as a result of the discount. In other words, I reduce the taxable proportion of the cost by the discount.

Mr. McKerracher: It all depends on what level—

The Chairman: If I reduce my price on an automobile because I give a discount, then the tax is less, because of the discount.

Mr. McKerracher: Well, that is not true. If you are the dealer, sir, you have already paid the tax before you make the decision to do the discount.

The Chairman: Yes, we are talking of the manufacturer—

Mr. McKerracher: Well, it is not the manufacturer who—

The Chairman: —who is going to give a $500 rebate to buyers. Therefore the tax is reduced on the $500. It is cheaper to do that than to pay you fellows a straight advertising fee. In other words, he gets a kicker on his $500 discount if he goes with a discount as opposed to paying more money on magazines and so on.

Mr. McKerracher: Mr. Blenkarn, one of the concerns we have generally in our society right now—I mentioned it at the very beginning of our presentation—the increasing attitude of corporations... what we call

[*Traduction*]

M. McKerracher: Nous avons déjà prévu dans notre secteur des colloques et toutes sortes d'autres moyens destinés à faire comprendre tout cela à nos clients, afin de dissiper la confusion dont nous avons parlé et nous encourageons le gouvernement à travailler avec nous. Nous avons déjà demandé au ministère des Finances d'essayer de mettre sur pied des programmes de coopération comme la Nouvelle-Zélande l'a fait, je crois, afin que tout le monde comprenne bien ce qui se passe.

M. Soetens: Est-ce que cela inclut les dépenses publicitaires?

M. McKerracher: Je ne ferai pas de commentaires sur les dépenses...

Le président: Au cours de vos colloques, vous pourriez peut-être signaler à vos clients que jusqu'à présent, les annonceurs se contentaient d'acheter l'espace réservé à leurs annonces, etc, et que ces dépenses étaient déductibles de l'impôt sur le revenu sans que la taxe de vente soit toutefois réduite. En revanche, si un fabricant accordait un rabais pour promouvoir la vente de ses produits, il gagnait non seulement l'effet du rabais, mais celui de la taxe sur le rabais, ce qui pouvait l'encourager à offrir un rabais plutôt qu'à payer de la publicité.

La TPS égalise les avantages des différentes formes de promotion, n'est-ce pas?

M. McKerracher: Je ne comprends pas vraiment ce que vous entendez par là, monsieur Blenkarn.

Le président: Si je consens un rabais, il n'y a pas de taxe de vente sur la somme que représente le rabais. Autrement dit, je réduis la partie taxable du coût en offrant un rabais.

M. McKerracher: Tout dépend du niveau...

Le président: Si je réduis le prix d'une voiture en accordant un rabais, la taxe s'en trouve réduite.

M. McKerracher: Ce n'est pas vrai. Si vous êtes concessionnaire, monsieur, vous avez déjà payé la taxe avant que vous ne décidiez d'accorder un rabais.

Le président: Oui, mais nous parlons du fabricant...

M. McKerracher: Ce n'est pas le fabricant...

Le président: ... qui accorde un rabais de 500$ aux acheteurs. Par conséquent, la taxe est réduite à cause de ce rabais de 500$. Cela coûte donc moins cher de procéder ainsi que de vous verser des honoraires de publicité. Autrement dit, accorder un rabais de 500$ est plus avantageux que de payer la publicité dans les revues, etc.

M. McKerracher: Monsieur Blenkarn, ce qui nous préoccupe, et j'en ai parlé au tout début de notre exposé, c'est l'attitude qui prévaut de plus en plus parmi les sociétés de nos jours, attitude que nous qualifions de

[*Text*]

"quarter-itis": to do things to shape up their short-term balance sheets. Over the last five years it has not just been cars. It is in a lot of different product categories that marketers are opting to discount for a short term because you can blow a few more thousand cases through the system. But you are not buying loyal customers with that, and you are creating a bunch of people who may—

The Chairman: Indeed, indeed. But what you are doing is you are deciding to blow some more things through the system instead of hiring an advertising agency to try to sell it through the system. So in effect you are competing against the discount, and the discount has the advantage of the tax, the way the tax is presently calculated.

Mr. McKerracher: Yes.

The Chairman: In effect the GST creates a level playing field so there is no advantage to anybody using discounts as opposed to advertising in promoting their product.

I just wanted to point that out to you.

Mr. Nystrom: Welcome to the committee this morning.

I notice recommendation 4 is along the following lines: that concurrently with the imposition of the GST, if it is to come, you want some real cuts in programs that contribute to the debt in this country. Could you give us an idea of what programs you would like to see cut?

• 1140

Mr. McKerracher: I do not know, sir.

Mr. Nystrom: Would one of those programs be the vast amounts the federal government spends on advertising?

Mr. McKerracher: I am not trying to run the government's finance. It is just the impression of our members, Mr. Nystrom, that the imposition of the goods and services tax to raise money to help pay down the deficit and the government's bills is a signal to Canada that it is doing more on the taxation side to rectify the problem than it is on the expenditure side that created the problem.

Mr. Nystrom: You are making a recommendation, so I was wondering what you had in mind, that is all.

Mr. McKerracher: No, Mr. Nystom, it was just a general recommendation.

Mr. Nystrom: A few people have complained that the government spends too much in advertising. I wondered if that was also one of your concerns.

Mr. McKerracher: I am really not aware of all of the different departments' budgets and advertising enough to comment.

[*Translation*]

«trimestrialite»; c'est-à-dire qu'elles essaient d'embellir leurs bilans à court terme. Nous ne l'avons pas constaté uniquement dans l'industrie automobile au cours des cinq dernières années. Pour toutes sortes de produits, on choisit de consentir des rabais à court terme, afin de pouvoir vendre quelques milliers d'unités de plus. Cependant, on ne s'attache pas de clients loyaux de cette façon, on crée toute une catégorie de gens qui peuvent. . .

Le président: En effet, le commerçant décide simplement de vendre à rabais des unités de plus, au lieu d'engager une agence de publicité pour le faire. Vous faites donc face à la concurrence du rabais, et ce rabais offre en outre l'avantage de réduire le montant de la taxe.

M. McKerracher: Oui.

Le président: La TPS rétablit en fait l'égalité, de sorte qu'il n'y a pas d'avantage à utiliser les rabais par opposition à la publicité pour promouvoir la vente d'un produit.

Je voulais simplement vous le faire remarquer.

M. Nystrom: Je vous souhaite la bienvenue à notre comité ce matin.

Vous dites à la recommendation quatre que vous voulez que la TPS, si elle est adoptée, s'accompagne de véritables réductions dans le budget des programmes qui ont contribué à augmenter la dette nationale. Pourriez-vous nous donner une idée des programmes dont vous voudriez voir le budget réduit?

M. McKerracher: Je ne saurais vous le dire, monsieur.

M. Nystrom: Pensez-vous aux sommes folles que le gouvernement fédéral consacre à la publicité?

M. McKerracher: Je n'essaie pas de gérer le budget de l'État. Les membres de notre association ont tout simplement l'impression, monsieur Nystrom, que l'imposition de la taxe sur les produits et services qui servira à réduire le déficit et à acquitter les factures du gouvernement signifie que ce dernier préfère régler le problème en augmentant les impôts plutôt qu'en réduisant les dépenses, ces dépenses étant la véritable source du problème.

M. Nystrom: Vous avez fait une recommandation et c'est pourquoi je me demandais ce à quoi vous pensiez, c'est tout.

M. McKerracher: Non, monsieur Nystrom, il s'agissait simplement d'une recommandation d'ordre général.

M. Nystrom: Certains se plaignent de ce que le gouvernement consacre trop d'argent à la publicité. Je me demande si cela vous inquiète également.

M. McKerracher: Je ne suis pas suffisamment au courant des divers budgets ministériels consacrés à la publicité pour vous en parler.

[*Texte*]

Mr. Nystrom: One more recommendation you make is that you want the exemption removed for food, drugs and other items. What other items are you looking at?

Mr. McKerracher: Generally, we understand from the Department of Finance that one of the real defects of the manufacturers' sales tax is the huge stack of exemptions grown over the years. We suspect that if you allow this tax to start with some exemptions, that all you politicians will be under constant pressure to exempt more and more people. You will have set the precedent by starting exemptions in the first place.

Mr. Nystrom: Would you want to remove exemptions for health care, rents, medical devices, day care and education?

Mr. McKerracher: As much as you can. . . to make the message very clear that future governments should not be allowing other kinds of exemptions in this tax. Make it as general as possible. You have the tools to give back to the less fortunate—tax credits—but on the taxation side you try to make the goods and services tax as inviolate for future exemptions as you can.

Mr. Nystrom: You also want about a 5% rate in the beginning. To accomplish that you would have to remove the exemption for food and a number of other things. Are you not concerned that if you start at 5% you are going to end up with 7%, 8%, 9%, 10%, 12%, 14%, 15% in the future and is that kind of recommendation not self-defeating? It is like stepping into the ring with Mike Tyson. In the end you are going to lose anyway.

Mr. McKerracher: Are you telling me, Mr. Nystrom, that you believe the goods and services tax is going to remain at 9% for the rest of our lives?

Mr. Nystrom: No, but I believe there is a possibility of stopping the tax, period. There was an election result in Alberta yesterday where the Conservative party ran not first, not second, but third. I think that tells you what the Albertans think of the idea, in principle, of the goods and services tax.

Mr. McKerracher: Do you believe that election was fought on the goods and services tax?

Mr. Nystrom: I believe it was one of the issues, and if you were there with us last week you probably would agree.

Mr. McKerracher: You are in the business of reading those and we are not.

Mr. Nystrom: A lot of Canadians are opposed in principle to the idea. I am wondering, sir, whether or not you are playing into the government's hands by suggesting a broadening of the base and a lowering of the rate. In the end you are going to be dumb like a fox. You are going to

[*Traduction*]

M. Nystrom: Vous recommandez également que les produits alimentaires, les médicaments et autres articles ne soient pas exonérés de la taxe. Quels seraient ces autres articles?

M. McKerracher: D'après les renseignements que nous avons pu obtenir auprès du ministère des Finances, les exonérations qui se sont multipliées au fil des ans constituent un des réels défauts de la taxe sur les ventes des fabricants. Or, si le gouvernement prévoit dès le départ des exonérations, vous serez constamment poussés, vous députés, à multiplier ces exonérations. Vous aurez créé un précédent en prévoyant des exonérations dès le départ.

M. Nystrom: Voudriez-vous que les soins médicaux, les loyers, les appareils médicaux, les services de garderie et l'éducation ne soient pas exonérés?

M. McKerracher: Dans toute la mesure du possible, oui. Il faut que chacun sache qu'à l'avenir, les gouvernements n'autoriseront aucune exonération. Que cette taxe soit aussi générale que possible. Les crédits d'impôt vous permettent d'indemniser les plus pauvres, mais faites en sorte que les exonérations de la taxe sur les produits et services soient réduites au strict minimum.

M. Nystrom: Vous demandez également que le taux de cette taxe soit fixé à 5 p. 100 au départ et pour ce faire, les produits alimentaires et un certain nombre d'autres choses ne devraient pas être exonérés. Ne craignez-vous pas, si la taxe était fixée à 5 p. 100, qu'elle ne passe rapidement à 7 p. 100, 8 p. 100, 9 p. 100, 10 p. 100, 12 p. 100, 14 p. 100, 15 p. 100 et ce genre de recommandation n'est-elle pas vouée à l'échec? C'est comme si vous engagiez un combat de boxe avec Mike Tyson. Vous finiriez par perdre de toute façon.

M. McKerracher: Pensez-vous, monsieur Nystrom, que la taxe sur les produits et services demeurera à 9 p. 100 éternellement?

M. Nystrom: Non, mais je crois qu'on peut supprimer cette taxe, c'est tout. Si l'on en juge d'après les résultats du scrutin qui a eu lieu en Alberta hier, le Parti conservateur ne s'est pas classé ni premier ni deuxième, mais troisième. Je crois que cela vous donne une idée de ce que les Albertains pensent de la taxe sur les produits et services.

M. McKerracher: Pensez-vous que cette taxe a influencé la décision des Albertains?

M. Nystrom: Je crois que c'était là un des enjeux de cette élection et si vous aviez été là-bas avec nous la semaine dernière, vous en conviendriez aussi vraisemblablement.

M. McKerracher: Vous êtes chargé d'interpréter ces résultats, pas nous.

M. Nystrom: Un grand nombre de Canadiens s'opposent en principe à cette idée. Je me demande si vous ne jouez pas le jeu du gouvernement en proposant un élargissement de l'assiette fiscale et une diminution du taux de cette taxe. Vous allez avoir l'air malin en fin du

[*Text*]

end up getting a very high tax rate in this country, and it seems to me that would affect your industry, which is quite price sensitive.

Mr. McKerracher: Was that a question?

Mr. Nystrom: Yes. Is your industry not very price sensitive? If you start off with a very low rate and a broad base, if you look around the world, that rate is going to creep up. It is a very easy way for politicians to raise money and to raise revenue. If you add one or two points after every budget or after every election, you are soon going to be in a situation with a very high tax rate in this country. Does it not really hurt you more than most industries because you are amongst the more price-sensitive industries in this country?

Mr. McKerracher: I think that tax rates in the country are increasingly going to be set by international considerations rather that domestic. As you may know, in 1973 a VAT was sold into England relatively trouble free because it was sold to the people as a necessity to get England up to the same tax speed as the rest of their European partners, which they were about to join.

Mr. Nystrom: In your conclusion on page 15 it says:

> While many members of our organization believe the GST will turn out to be better than the existing tax in the long run, there is a great deal of consensus that in the short run it could have a much more negative effect on the economy than has been forecast and perhaps a devastating effect on the advertising agency incomes and profits.

• 1145

Can you elaborate a bit more about the devastating short-run effects and the negative effects that are even worse than forecast? Can you give us a bit more information in terms of numbers—perhaps the number of people who might be laid off in the short run, what happens to profits in the short run? Does it drive some of the business south of the border, does it affect one region of the country more than the other? Do you have any specific information?

Last night we had the tpari-mutuel people and some of the horse people here, they gave us a lot of specific numbers about their industry with respect to lay-offs, people going on welfare, decreased income and the closing down of racetracks. Can you give us any more specific numbers than you have already?

Mr. McKerracher: If every advertiser in the country failed to increase his budget by 9%, our industry would

[*Translation*]

compte car le taux de la taxe va continuellement augmenter et il me semble que votre industrie en subira les contrecoups car votre secteur est très sensible à toute variation de prix.

M. McKerracher: Était-ce une question?

M. Nystrom: Oui, votre industrie n'est-elle pas très sensible à toute variation de prix? Si, au départ, le taux de la taxe est très peu élevé et que l'assiette de cette taxe est large, ce taux finira par augmenter, c'est inévitable; c'est ce qui s'est passé dans tous les pays du monde. Les dirigeants politiques arrivent ainsi facilement à mobiliser des fonds et à augmenter les recettes de l'État. Si le taux de la taxe augmente d'un ou deux points après chaque budget ou chaque élection, le montant de cette taxe finira par être très élevé dans ce pays. N'en subirez-vous pas davantage de contrecoups que la plupart des autres secteurs industriels puisque vous faites partie de ceux qui sont les plus sensibles aux variations de prix?

M. McKerracher: Je crois que les taux de l'impôt vont de plus en plus être fixés en fonction de la conjoncture internationale et non plus nationale. Comme vous le savez peut-être, une TVA a été introduite au Royaume-Uni en 1973 sans trop de problèmes car les dirigeants politiques de ce pays avaient dit que cette TVA était nécessaire pour que le Royaume-Uni rattrape, sur le plan fiscal, ses partenaires européens de la Communauté à laquelle il allait adhérer.

M. Nystrom: À la page 17 de votre mémoire, vous dites ceci en conclusion:

> Alors que plusieurs de nos membres croient que la TPS sera, à long terme, un meilleur système de taxation que la TFV, le consensus qui se dégage est que la taxe, à court terme, pourrait avoir une incidence négative bien plus sévère que prévue et peut-être une incidence dévastatrice sur les revenus et les profits des agences.

Pouvez-vous préciser ce que vous entendez lorsque vous dites que la taxe pourrait, à court terme, avoir une incidence négative bien plus sévère que prévue? Pouvez-vous nous donner des chiffres? Pouvez-vous nous dire combien de personnes pourraient être mises à pied à court terme, quelle sera l'incidence de cette taxe sur les profits dégagés à court terme? Certaines entreprises iront-elles s'établir aux États-Unis? Certaines régions du pays seront-elles davantage touchées que d'autres? Avez-vous des renseignements précis à nous donner?

Hier soir, les représentants des paris mutuels et des hommes de chevaux nous ont donné des chiffres précis sur leur secteur; ils ont évoqué les mises à pied, ceux qui devront demander l'aide sociale, la diminution des revenus et la fermeture de champs de course. Pouvez-vous nous donner des chiffres plus précis que ceux vous nous avez déjà cités?

M. McKerracher: Si chaque annonceur du pays n'augmentait pas son budget de 9 p. 100, notre secteur

[*Texte*]

probably lose about 500 jobs. We do not know how many advertisers will not increase their budgets by 9%. I feel certain it will not be 100% that advertising budgets are going to suffer in the short run, but there will be some attrition in employment in our industry. Ours is a very small industry, perhaps employing a total of 7,000 people, and it would be something less than 500 jobs that would be lost over the short run. I think those would be lost by attrition.

Mr. Nystrom: You represent the Institute of Canadian Advertising in this country. If you are recommending across-the-board cutbacks in spending, would you support an across-the-board cutback in departmental advertising budgets as well? You are asking for certain considerations and making certain recommendations. Would you support a general cutback in advertising revenue?

Mr. McKerracher: I cannot answer that question any more than I can answer a question about whether General Motors is spending an appropriate amount on advertising relative to the business they wish to do next year.

Mr. Nystrom: Yet you make the general recommendation that there should be more cutbacks in spending. You are already seeing the reaction to cutbacks in VIA Rail and the cutbacks in unemployment insurance. A lot of people are hurting because of those cutbacks and you are recommending more cutbacks. You are contributing to a public debate that increases the drive towards cutbacks and yet you are not even prepared to make a recommendation about your own industry.

Mr. McKerracher: I cannot answer the question.

M. Alfonso Gagliano (député de Saint-Léonard): Merci, monsieur le président. Tout au long de votre mémoire, vous critiquez le gouvernement. Vous demandez au gouvernement de faire des coupures au lieu d'augmenter les taxes. Dans la recommandation numéro 2 de votre mémoire, vous dites de commencer avec une TPS de 5 p. 100 et de l'augmenter à 9 p. 100 dans trois ans. Bref! Vous encourager le gouvernement, après trois ans, à l'augmenter de 4 p. 100. N'est-ce pas contraire à ce que vous dites au début de la page 7 de votre mémoire? Vous dites que le gouvernement devrait réduire le déficit en coupant des dépenses au lieu d'augmenter des taxes, mais de créer une espèce de vache à lait. Je trouve pas mal de contradictions dans vos déclarations. Pouvez-vous élaborer un peu plus?

M. McKerracher: Je suis désolé, monsieur, que mon français ne soit pas assez bon.

M. Gagliano: Vous pouvez répondre en anglais.

Mr. McKerracher: We are not really advocating government cuts instead of taxes. Our belief is that new taxes hurt people a bit, and this is a new tax. There is a perception out there that the government has chosen the tax route to raise revenue to pay down the deficit, rather than to hurt itself politically by looking hard enough on

[*Traduction*]

perdrait vraissemblablement 500 emplois. Nous ne savons pas combien d'annonceurs ne majoreront pas leur budget de 9. p 100. Toutes les agences de publicité ne souffriront pas à court terme, mais des départs seront inévitables. Notre secteur est très petit, il emploie 7,000 personnes et nous perdrions un peu moins de 500 emplois à court terme. Ce seront des départs volontaires, je crois.

M. Nystrom: Vous représentez l'Institut de la publicité canadienne. Si vous recommandez une réduction générale des dépenses, recommanderiez-vous également une réduction générale des budgets publicitaires des ministères? Vous faites certaines demandes ainsi que certaines recommandations. Seriez-vous partisans d'une réduction générale des budgets publicitaires?

M. McKerracher: Je ne peux pas répondre à cette question pas plus que je ne pourrais vous dire si General Motors consacre suffisamment d'argent à la publicité de ses produits par rapport au nombre d'automobiles qu'il veut vendre l'année prochaine.

M. Nystrom: Et pourtant vous recommandez une réduction des dépenses. Vous êtes déjà témoin des réactions enregistrées à propos de la réduction des services ferroviaires chez VIA Rail et des diminutions apportées à l'assurance-chômage. Beaucoup de gens souffrent déjà de ces réductions et vous en recommandez d'autres. Vous faites partie de ceux qui demandez des réductions supplémentaires et pourtant vous n'êtes même pas disposé à faire une recommandation à propos de votre propre secteur.

M. McKerracher: Je ne peux pas répondre à cette question.

Mr. Alfonso Gagliano (Saint-Léonard): Thank you, Mr. Chairman. You criticize the government throughout your brief. You are asking the federal government to reduce its spending instead of increasing taxes. In your recommendation number 2, you say that the GST should be set at 5% and be increased to 9% in three years. Well, you are encouraging the government to increase it by 4% in three years. Is this not in conflict with what you say on top of page 7 of your brief? You say that the government should pay down the deficit by reducing its spending instead of increasing taxes, but that it should create some kind of milk cow. Your statements are quite contradictory. Could you elaborate a bit on this?

Mr. McKerracher: I am sorry, sir, but my French is not very good.

Mr. Gagliano: You can answer in English.

M. McKerracher: Nous ne recommandons pas vraiment que le gouvernement réduise ses dépenses au lieu d'augmenter les impôts. Nous estimons que toute nouvelle taxe fait mal, et cette taxe est nouvelle. Les gens pensent que le gouvernement a choisi d'accroître les impôts pour augmenter ses recettes en vue de réduire le

[*Text*]

the cost side. It would be easier to sell hurt to the Canadian people if the government was going to hurt a little bit too.

• 1150

We certainly did not mean that the 5% should be taken as a definite recommendation. We are just using that to suggest a way of grading in the tax over time, so that those previously untaxed businesses have a chance to get their consumers used to the price increases that are necessary to pay those taxes.

M. Gagliano: Mais ce n'est pas seulement une question de s'habituer à payer des taxes. Il faut se demander si les Canadiens pourront continuer à toujours payer des augmentations de taxe ou de nouvelles taxes. Vous-même en faites mention dans votre mémoire: nous sommes un des pays les plus taxés. Certainement plus taxé que nos partenaires commerciaux les plus importants! Il n'est pas question d'attraper une habitude. Si on n'a pas d'argent dans ses proches et qu'il faut payer des taxes, même si on en a l'habitude, on ne pourra pas le faire! Donc, la question est de savoir si notre système économique et les consommateurs pourront absorber cette taxe.

De toute façon, dans vos conclusions au premier paragraphe, vous dites, et je cite:

> . . . et pourrait avoir une incidence dévastatrice sur le revenu et le profit des agences.

Bien sûr, vous pensez à vos agences et à vos profits, mais les consommateurs sont dans la même situation. Si ce n'est pas bon pour vous, ce ne devrait pas être bon pour les autres non plus. On accepte le principe de la taxe, mais ensuite, on dit que ce n'est pas bon. Si ce n'est pas bon, on ne devrait pas être d'accord avec le principe. Ce qui voudrait dire que la taxe elle-même n'est pas bonne.

Mr. McKerracher: You would be hard pressed to find a country in the world whose consumers cheered when their government proposed a new tax. New taxes take some time to get—

The Chairman: Anything new takes time.

Mr. McKerracher: Yes, people resist change most times. We are here to talk about the effect on the advertising agency business. Our apprehension over budget setting is our single most important point.

M. Gagliano: C'est ma dernière question, monsieur le président. Je vais essayer de comprendre votre message. Si vous recommandez au gouvernement de couper des dépenses au lieu de mettre une taxe pour réduire le déficit, on devrait prendre la route de la coupure des dépenses. Est-ce que vous allez recommander au gouvernement de couper toutes les dépenses de publicité? Le gouvernement ne devrait pas faire de publicité. Il n'y a rien à vendre de toute façon! Je pense qu'on pourrait

[*Translation*]

déficit plutôt que de perdre des voix en réduisant les dépenses. Il serait plus facile de faire accepter cela aux Canadiens si le gouvernement était disposé à souffrir également.

Nous ne pensons pas que notre recommandation voulant que la taxe soit fixée à 5 p. 100 devrait être prise au pied de la lettre. Nous proposons simplement une introduction progressive de cette taxe pour que les entreprises qui n'étaient auparavant assujetties à cette taxe puissent habituer leurs clients aux augmentations de prix que nécessitera le versement de cette taxe.

Mr. Gagliano: But it is not only a question of getting used to paying taxes. The question we should ask ourselves is whether Canadians will always be able to pay more and more taxes or new taxes. You mention it yourself in your brief, Canada is one of the more taxed countries. We are certainly more taxed than any of our major trading partners! So it is not a question of getting used to paying taxes. If you have no money in your pockets and if you have to pay taxes, even if you are used to paying them, you will not be able to pay them. So we should ask ourselves whether our economic system and the consumers of this country will be able to pay that tax.

Anyway, in your conclusion, you say and I quote the first paragraph:

> . . . and could have a devastating effect on advertising agency incomes and profit.

You have every right to think of your advertising agencies and your profits, but consumers are in the same boat. If it is going to hurt you, it will hurt others too. So you accept this tax in principle but then you say that it will not be good for you, but if it is not good, you should not agree with its principle. Which means that the tax itself is not good.

M. McKerracher: Vous aurez beaucoup de mal à trouver un pays au monde où les consommateurs ont applaudi de joie lorsque leur gouvernement leur a proposé une nouvelle taxe. Il faut du temps pour que toute nouvelle taxe. . .

Le président: Tout ce qui est nouveau prend du temps.

M. McKerracher: Oui, en général, les gens sont réfractaires aux changements. Cependant, nous sommes ici pour parler des effets que cette taxe aura sur les publicistes. L'établissement des budgets des agences publicitaires constitue notre principale préoccupation.

Mr. Gagliano: This will be my last question, Mr. Chairman. I will try to understand what you are saying. If you are recommending to the Canadian government that it reduce its spending instead of introducing a new tax to pay down the deficit, I think spending should be cut. Will you recommend to the Canadian government that it should reduce its advertising budget? The government should not be advertising. There is nothing to sell in any case. This would allow us to reduce the deficit

[*Texte*]

ainsi réduire le déficit considérablement. Est-ce que vous êtes prêts à faire cette recommandation, comme porte-parole de l'industrie de la publicité?

Mr. McKerracher: I have already answered the question with Mr. Nystrom.

Mr. Gagliano: You are not ready to make such a recommendation?

The Chairman: You are not going to trap him into that one. In long and short, you think we ought to go 2¢ or 3¢ a litre instead of 18¢ a gallon?

Mr. McKerracher: I do not understand that.

The Chairman: Slip it in slowly.

Mr. McKerracher: Sure.

The Chairman: Thank you.

• 1153

[*Traduction*]

considerably. Are you ready to make that recommendation as spokesperson for the advertising industry?

M. McKerracher: M. Nystrom a déjà posé cette question.

M. Gagliano: Vous n'êtes pas disposé à faire une recommandation de ce genre?

Le président: Vous n'allez pas le prendre au piège. Bref, vous pensez qu'il faudrait augmenter l'essence de 2c. ou 3c. le litre plutôt que de 18c. le gallon?

M. McKerracher: Je ne comprends pas ce que vous voulez dire.

Le président: Y aller progressivement.

M. McKerracher: Absolument.

Le président: Je vous remercie.

• 1158

The Chairman: From Avon Incorporated we have Dennis Boldron. Mr. Boldron, would you introduce your colleagues.

Mr. Dennis Boldron (Vice-President, Finance, Avon Canada Inc.): With pleasure, Mr. Chairman. Members of the committee, may I introduce to you Mrs. Deborah Duncan, who is one of my working colleagues, and Jacques Langevin, who is Vice-President, Human Resources and Corporate Affairs.

I would like to thank you all for the opportunity of coming to visit you today to talk about the GST proposal. I would like to give you just a very brief explanation of who Avon is and talk a little bit about why we are supporting—

The Chairman: I think we all know who Avon is.

Mr. Boldron: Perhaps a little bit more about the profile of our company then, Mr. Chairman.

We manufacture a full line of cosmetic products in Canada. We also purchase other products that are manufactured in Canada or abroad. We use a direct-selling method of distribution. We sell directly to independent sales dealers who resell the products in their neighbourhood areas. The sales dealers are small traders, or small retailers within the terms of the GST proposal.

Avon supports the move of the sales tax from the manufacturing to the retail level because it will avoid the complexity of the present system, which is created by too many exceptions and interpretations. It creates a tax neutrality among members of the same industry where marketing structures are different. It also supports the

Le président: Nous allons maintenant entendre M. Dennis Boldron, qui représente la compagnie *Avon Incorporated*. Monsieur Boldron, je vous demanderai de bien vouloir nous présenter ceux qui vous accompagnent.

M. Dennis Boldron (vice-président, services financiers, Avon Canada Inc.): Avec plaisir, monsieur le président. Mesdames et messieurs, permettez-moi de vous présenter M^me^ Deborah Duncan, une de mes collègues, ainsi que Jacques Langevin, vice-président chargé des ressources humaines et des entreprises.

Je voudrais vous remercier de l'occasion qui nous est donnée de comparaître devant vous pour vous faire part de notre point de vue sur la TPS. Je voudrais tout d'abord vous donner un bref aperçu de notre société et vous dire pourquoi nous sommes partisans. . .

Le président: Je crois que nous savons tous qui est *Avon*.

M. Boldron: Je vais vous parler un peu du profil de notre compagnie alors, monsieur le président.

Nous fabriquons une gamme complète de produits de beauté au Canada. Nous achetons également d'autres produits fabriqués au Canada ou à l'étranger. Nous vendons nos produits directement à domicile. Nous les vendons à des détaillants indépendants qui ensuite les revendent dans leur quartier. Ces détaillants sont de petits commerçants au sens de la TPS.

La société *Avon* est partisan du remplacement de la taxe sur les ventes des fabricants par une taxe au détail car elle supprimera la complexité du système actuel, complexité créée par un trop grand nombre d'exceptions et d'interprétations. La TPS, crée une neutralité fiscale auprès des membres de la même branche industrielle

[*Text*]

Avon position over the years which has advocated such a change.

• 1200

We have made a recommendation in order to ensure neutrality between all independent sales dealers. We are recommending that Avon collect general sales tax on behalf of all dealers supplied by us, in the same way as we do for provincial governments. We believe that a system is required that will balance and achieve the objectives of visability, a broad tax base, neutrality and minimal administrative burden.

We believe the advantages of such an arrangement are that the goods and services tax would be collected on sales by the small traders, thereby preserving the principle of a broad tax base. Neutrality between the small independent sales dealers and competing retailers would be achieved because both would be accounting for the GST on their sales. The visability of GST will be maintained by indicating the GST charged to consumers on the receipts. The administrative burden of registration, collection and remittance would rest with the direct-selling company rather than with the individual small sales dealer and the administrative burden for government would be reduced.

I would now like to ask my colleague, Mr. Jacques Langevin, to explain more about the core of our business, the independent sales dealer.

Mr. Jacques P. Langevin (Vice-President, Human Resources and Corporate Affairs, Avon Canada Inc.): Mr. Chairman, members of the committee, I would like to complete the introduction by speaking briefly on direct selling and on the Avon independent sales dealers, of which there are 43,000 across the country.

In terms of direct selling generally, we understand that the Direct Sellers Association has presented a brief before this committee and that they are scheduled to appear later today. Our position as adopted in our brief is particular to our own business, yet as members of the Direct Sellers Association we subscribe to the major points adopted and the recommendations submitted in the Direct Sellers Association brief.

Turning to the Avon independent sales dealers, direct selling and Avon is a very unique and special business not just because of its country-wide distribution system, but more importantly because of the profile of those 43,000 representatives. They are essentially Canadian women who every three weeks, from coast to coast, call on their neighbours and friends in fulfilling customer orders they have taken from them. The dealers purchase products directly from Avon and resell them at a profit. They do not take any inventory. They are certainly given credit by the company for each order they take in advance, again because of who they are and the nature of the business.

[*Translation*]

même si les structures de commercialisation sont différentes. Elle s'inscrit également dans la droite ligne de ce que préconise la société *Avon* depuis des années.

Nous avons fait une recommandation de façon à ce que tous les détaillants indépendants soient traités de la même façon. Nous recommandons que la société Avon perçoive la taxe de vente au nom de tous les détaillants, comme nous le faisons pour les gouvernements provinciaux à l'heure actuelle. Les objectifs de cette nouvelle taxe devraient être les suivants: visibilité, assiette fiscale élargie, neutralité et travail administratif réduit au minimum.

La taxe sur les produits et services serait ainsi perçue par les petits commerçants, sur toutes les ventes effectuées, préservant du même coup le principe d'une assiette fiscale élargie. La neutralité entre les petits détaillants indépendants et leurs concurrents serait préservée puisque ces deux groupes engloberaient la TPS dans leur vente. Le montant de la TPS figurerait sur les factures remises aux clients et serait donc visible. Le travail que représente l'enregistrement, la perception et la remise de la taxe incomberait à la compagnie de ventes à domicile et non pas aux petits détaillants indépendants réduisant ainsi le travail administratif du gouvernement.

Je voudrais maintenant demander à mon collègue, M. Jacques Langevin, de vous donner davantage de détails sur les détaillants indépendants qui constituent le coeur de notre entreprise.

M. Jacques P. Langevin(vice-président, ressources humaines et entreprises, Avon Canada Inc.): Monsieur le président, mesdames et messieurs, je voudrais terminer cet exposé en vous parlant brièvement des ventes à domicile et des détaillants indépendants d'Avon, qui sont au nombre de 43,000 au Canada.

Pour ce qui des ventes à domicile en général, nous croyons savoir que les représentants de l'Association des ventes à domicile ont préparé un mémoire qu'ils présenteront devant le Comité un peu plus tard aujourd'hui. Les opinions énoncées dans notre mémoire nous sont propres, mais en notre qualité de membre de l'Association des ventes à domicile, nous souscrivons aux principaux points abordés dans le mémoire de cette association et aux recommandations qui y figurent.

Pour ce qui est des détaillants indépendants d'Avon et des ventes à domicile, notre société est unique et particulière non seulement en raison de son réseau de distribution national, mais fait plus important, en raison du profil de ces 43,000 représentants. Ce sont en général des femmes qui, toutes les trois semaines, d'un bout à l'autre du pays, remplissent les commandes faites par leurs voisins et amis. Les détaillants achètent les produits directement auprès d'Avon et les revendent avec profit. Ils n'ont pas de produits en stock. La compagnie leur consent un crédit pour chaque commande prise à l'avance et ce, en raison de leur statut et de la nature de l'entreprise elle-même.

[*Texte*]

The typical profile of one of these ladies is a local resident in her community, often a housewife, who is responsible for a 100-or 200-home territory within her own vicinity. She is an independent contractor in business for herself. She pursues a part-time working opportunity, either to get out of the house or to socialize with her sister representatives—again, there are quite a number of them across the country and it is a very special network of people who pursue that particular part-time opportunity.

An important factor for the dealers is also to supplement family income and to be able to save for either a vacation or a special household purchase. These are the people we have been dealing with and their average sales and order size per campaign are relatively small. Of our sales dealers, 66% have annual sales below $4,000 yearly, 33% have between $4,000 and $50,000 in sales, and less than 1% have sales over $50,000.

So again, due to the nature of that business, those sales dealers and their welfare, as well as the welfare of that distribution system, depends on our ability as a company to keep things simple for those people. Even when we do our own marketing and sales programs, the first question we ask is how can we keep things simple for them. Because when their business environment is disrupted or complicated, their first reaction is to stop selling and stop providing the customers with Avon products, and they lose their earning opportunity at the same time.

Again, we just wish to leave you with the thought that each of those 43,000 sales dealers represent to us the epitome of a small business person in terms of the local economy in Canada. That is our concern and our proposal was submitted with the view of taking a particular concern to these people, while providing a viable process by which we could help both the government and these people, in the same fashion as we do with the provinces.

We would be glad to entertain questions at this point.

• 1205

The Chairman: Do I gather that the dealers hold no inventory to speak of?

Mr. Langevin: That is correct, Mr. Chairman.

The Chairman: When you ship inventory to a dealer, you send a bill or an invoice to the dealer. The dealer is supposed to pay you immediately or you have the money for the invoice, almost.

Mr. Langevin: They are given credit on the order they place every three weeks, and then we deliver that order to them. In delivering that order to the customer, they take the money and then send it in with their following order.

The Chairman: So a three-week receivable is all you are talking about.

Mr. Langevin: That is right.

[*Traduction*]

Voici le profil type d'une de ces femmes: elle réside dans sa collectivité, est souvent femme au foyer et couvre un territoire de 100 à 200 logements dans son propre quartier. Elle est à son propre compte. Elle travaille à temps partiel, soit pour sortir un peu de la maison soit pour rencontrer les autres représentantes; là encore, elles sont assez nombreuses un peu partout dans le pays et c'est un groupe de personnes très particulier qui travaillent ainsi à temps partiel.

Fait non négligeable aux yeux des détaillants, leurs revenus servent de revenu d'appoint à la famille ou à financer des vacances ou un achat quelconque. Voilà donc le profil type d'un de ces détaillants; la moyenne des ventes réalisées et l'importance des commandes prises par campagne sont relativement petites. Au total, 66 p. 100 des détaillants ont un chiffre d'affaires inférieur à 4,000$ par an, 33 p. 100 se situe entre 4,000$ et 50,000$ et moins de 1 p. 100 ont un chiffre d'affaires supérieur à 50,000$.

Là encore, en raison de la nature même de cette entreprise, ces détaillants, leur bien-être ainsi que la bonne marche du réseau de distribution dépendent des efforts déployés par notre compagnie pour veiller à ce que les choses soient les plus simples possible. Même lorsque nous établissons nos propres programmes de commercialisation et de vente, nous nous demandons toujours comment nous pouvons simplifier les choses. Lorsque le tout devient trop compliqué, leur première réaction est de cesser de vendre, de ne plus procurer de produits Avon à leurs clients, perdant ainsi leurs revenus.

Nous ne voudrions pas conclure avant de vous dire que chacun de ces 43,000 détaillants représentent pour nous le petit commerçant par excellence oeuvrant au sein de l'économie locale du Canada. Voilà ce que nous voulions vous dire et notre mémoire a été préparé pour aider nos représentants, mais également pour proposer un mécanisme qui serait utile tant au gouvernement qu'à nos détaillants, tout comme nous le faisons pour les provinces.

C'est avec plaisir que nous répondrons à vos questions.

Le président: Dois-je comprendre que les détaillants n'ont pratiquement pas de produits en stock?

M. Langevin: C'est cela, monsieur le président.

Le président: Lorsque vous expédiez des produits à un détaillant, vous lui envoyez une facture. Il est censé vous payer immédiatement ou disposez-vous déjà de cet argent?

M. Langevin: Les détaillants placent leurs commandes toutes les trois semaines, nous leur accordons un crédit et nous leur livrons les produits demandés. Lorsqu'elles livrent ces produits aux clients, elles envoient l'argent reçu avec leurs commandes suivantes.

Le président: Vous avez donc des comptes débiteurs de trois semaines.

M. Langevin: C'est cela.

[*Text*]

The Chairman: Your intent is to collect the GST based on the eventual sale price by your dealer to your customer.

Mr. Langevin: Correct.

The Chairman: That GST money would come to you.

Now, what about the dealer's input tax credit? The dealer just would not forget about that, would he?

Mr. Boldron: The dealers would not forget about that because the billing is going from Avon to them at the price they are paying. The difference is that we are collecting the tax that they are collecting from the eventual consumer.

The Chairman: I see. But they get no imput tax credit. You get all the input tax credit.

Mr. Boldron: We get the input tax credit.

Mr. Richardson: In terms of the three-week rollover, when they intially begin as a dealer or a salesperson for you, do they pay up front or is there a three week lag?

Mr. Boldron: There is always a three-week lag.

Mr. Richardson: So in fact they do not buy it from you and then sell it. As a matter of fact, they probably have sold it before they pay for it.

Mr. Boldron: Yes, that is right.

Mr. Richardson: How does that really differ from a commission salesman at a department store, for example? If they sell a television set at Eaton's, they do not buy it from Eaton's and then sell it to the consumer. So why is it different? Why would they be a small business person as opposed to the salesman at a department store calling himself a small business person?

Mr. Langevin: If I understand the question, a commission salesman in a store is an employee of that store. Hence, the store takes care of the issue. In our particular case we are dealing with a part-time earning opportunity by an independent contractor. She orders from Avon and she resells the product to her consumers.

Mr. Richardson: But under your proposal, where you attempt to lump 25 or so of them under one umbrella to call them under $150,000 sales, why would they be any different from an employee? Why would they not be an employee of that distributor then, as opposed to a small business person?

Ms Deborah Duncan (Legal Counsel, Avon Canada Inc.): The situation of independent sales dealers in Avon products is such that they are buying and selling the product, so they do in fact purchase from Avon and resell to consumers. The tax is exigible on each of those sales. In an employee situation, there would be only one sale, being the ultimate sale to the consumer. So the employee-commissioned salesman would not be responsible for

[*Translation*]

Le président: Et vous avez l'intention de percevoir la TPS en fonction du prix de vente demandé par vos représentantes à vos clients?

M. Langevin: C'est exact.

Le président: L'argent de la TPS vous serait versé, donc.

Et le crédit pour taxe sur intrants des détaillants? Il ne font pas une croix dessus, je suppose?

M. Boldron: Non, car la facture est envoyée par *Avon* aux détaillants selon le prix qu'ils payent. La différence vient de ce que nous percevons la taxe qu'ils perçoivent auprès du client.

Le président: Je vois, mais ils n'obtiennent aucun crédit pour taxe sur intrants. C'est vous qui l'obtenez.

M. Boldron: Oui.

M. Richardson: Pour ce qui est de la période de roulement de trois semaines, lorsque quelqu'un devient représentante *Avon*, est-ce qu'elle doit payer tout de suite ou peut-elle attendre trois semaines?

M. Boldron: Il y a toujours un retard de trois semaines.

M. Richardson: Ainsi, ces représentantes n'achètent pas les produits chez vous pour les revendre ensuite. Elles les ont vraisemblablement vendus avant de les avoir payés.

M. Boldron: Vous avez raison.

M. Richardson: Quelle est la différence entre une représentante *Avon* et un vendeur dans un grand magasin payé à la commission, par exemple? Lorsqu'il vend un poste de télévision chez *Eaton*, il ne l'achète pas pour le revendre ensuite au client. Alors pourquoi est-ce différent? Pourquoi votre représentante serait-elle considérée comme un petit commerçant alors que le vendeur dans un grand magasin ne l'est pas?

M. Langevin: Si je comprends bien votre question, je dirai qu'un vendeur payé à la commission dans un magasin est un employé de ce magasin. C'est donc le magasin qui s'occupe de tout. En l'espèce, nous avons affaire à quelqu'un qui travaille à son compte à temps partiel. Elle place des commandes auprès d'*Avon* et revend les produits ainsi achetés à ses clients.

M. Richardson: Mais si vous en regroupez 25 ou plus pour que leur chiffre d'affaire ne dépasse pas 150,000$, pourquoi leur situation différerait-elle de celle d'un employé? Pourquoi ne sont-elles pas considérées comme étant employées de ce distributeur, par opposition à petits commerçants?

Mme Deborah Duncan (conseillère juridique, *Avon Canada Inc.*): Les détaillants indépendants travaillant pour la société *Avon* achètent et vendent les produits en question, si bien qu'elles achètent effectivement des produits auprès d'*Avon* pour les revendre à d'éventuels clients. La taxe doit être perçue sur chacune de ces ventes. Dans le cas d'un employé, une seule vente est effectuée, la vente au client. Ainsi le vendeur—employé payé à la

[*Texte*]

collecting tax. He would not have to even be concerned with it. The invoice he makes out is the invoice on behalf of his company.

Mr. Richardson: Unless they pay for it up front—

Ms Duncan: No, the commissioned salesman—

Mr. Richardson: —they do not really buy it. I think we just established that in the preceding question. It is not a significant point anyway.

Is that $150,000 just something that fits Avon?

Mr. Langevin: When we came up with our proposal, we felt that was within the context of both the industry and Avon's business. We wanted to treat our sales dealers who were both above and below the $30,000 threshold the same. We decided to deal with this particular problem in a manageable fashion by coming up with the process that provides for our helping to collect the tax, as we do with the provinces. That figure seemed to be a manageable figure, so we did not distinguish between those representatives who might be below 30 and those above 30, all again with the view to having this thing revenue neutral at the end of the line.

• 1210

Mr. Richardson: What about the input tax credits then? You would presumably collect all these smaller amounts and Avon then would have the input tax credits, if any, applicable in the case of these sales. Is that right?

Ms Duncan: The input tax credit that Avon would be entitled to, on their inputs obviously, would go according to the amount they collect and then the amount they get back. That would not change, because they charge a certain amount and they pay a certain amount of sales tax on their purchases and that determines their entitlement to the input tax credit. At the ultimate level of the consumer—and I understand that the question is what would happen when the consumer pays their tax—then the dealer would want to turn around and claim their input tax credit. That could be facilitated through the arrangements that we are trying to make as part of the details of such an arrangement to make sure that it flows through, because the dealer is really a middle person who collects and then claims back input tax credits. So the system should be able to flow through the same way as it would if they were collecting on their own.

Mr. Richardson: Are you then suggesting that the individual dealer, the direct sales person, would be claiming some input tax credits, or would these flow through to Avon?

[*Traduction*]

commission n'a pas à percevoir la taxe. Il n'a même pas à s'en préoccuper. La facture qu'il prépare est celle qu'il établit au nom de sa compagnie.

M. Richardson: À moins qu'il ne paie lui-même le produit en question. . .

Mme Duncan: Non, le vendeur payé à la commission. . .

M. Richardson: . . . il ne l'achète pas vraiment. C'est ce que nous avons établi, je crois, lors de la question précédente. Mais de toute façon ce n'est pas important.

Ce chiffre de 150,000$ a-t-il été retenu simplement parce qu'il vous arrange?

M. Langevin: Lorsque nous avons établi notre proposition, nous avons pensé que ce chiffre convenait tant à l'industrie qu'aux activités d'*Avon*. Nous voulions que nos détaillants dont le chiffre d'affaires était supérieur et inférieur à 30,000$ soient traités de la même façon. Nous avons décidé de nous attaquer à ce problème en concevant un système qui nous permettrait de percevoir nous-mêmes la taxe, comme nous le faisons pour les provinces. Sur le plan administratif, ce seuil nous semblait raisonnable et c'est pourquoi nous n'avons fait aucune distinction entre les représentantes qui gagnent moins de 30,000 et celles qui gagnent plus; d'ailleurs nous voulions nous assurer que ces dispositions n'avaient aucune incidence sur le revenu.

M. Richardson: Que faites-vous alors du crédit pour taxe sur intrants? Je présume qu'Avon va percevoir la taxe au fur et à mesure et pourra ainsi bénéficier éventuellement du crédit pour taxe sur intrants, n'est-ce pas?

Mme Duncan: Le crédit pour taxe sur intrants dont pourra bénéficier Avon dépendra, manifestement, du montant de la taxe perçu et du montant dû. Cela ne changera pas puisqu'Avon devra payer la taxe sur ses ventes et payer la taxe sur ses achats et c'est la différence entre les deux qui détermine le montant des crédits pour taxe sur intrants. Au dernier palier, celui du consommateur—et si je comprends bien, il s'agit de savoir ce qui se passe lorsque le consommateur paie la taxe—le revendeur voudra sans doute produire une demande afin d'obtenir son crédit pour taxe sur intrants. Ce sera d'autant plus facile grâce aux ententes que nous essayons de négocier en vue de nous assurer que les vendeurs touchent les crédits pour taxe sur intrants car ce sont vraiment eux, les intermédiaires qui perçoivent la taxe et qui peuvent ensuite demander le crédit sur intrants. Ces dispositions permettraient de leur transmettre le crédit comme s'ils percevaient eux-mêmes la taxe.

M. Richardson: Voulez-vous dire que le revendeur indépendant, le vendeur à domicile pourra réclamer une partie des crédits pour taxe sur intrants ou est-ce Avon qui touchera le tout?

[*Text*]

Ms Duncan: The input tax credit would not flow back to Avon because Avon is collecting on behalf of the sales dealer. In other words, it is tax the dealer would have otherwise collected.

Mr. Richardson: I was taken with your proposal because it would add considerably to the simplicity of the tax and make compliance a lot more simple across the board. This trying to find some way of getting input tax credits to individual dealers I think would unnecessarily complicate it. They do not get it now. I do not suppose they have enormous input costs as it is, do they?

Ms Duncan: I think their primary cost is the actual inventory.

Mr. Richardson: Yes, fine. But they would not have additional costs other than that. It sounds like a good proposal. It is something we are going to have to look at in terms of how it relates to other businesses in a similar mode.

I want to thank you for this presentation. It is very well done and it is a good way to bring a lot of very small dealers into the system without unnecessary compliance costs.

M. Gagliano: J'essaie de de comprendre votre proposition. Vos concessionnaires vendent les produits par catalogue, or les prix sont déjà établis dans ce catalogue. Vous facturez directement le consommateur à qui vous imposez la taxe. Le concessionnaire agit comme vous l'avez dit, comme intermédiaire, et vous avez un système de comptabilité assez sophistiqué qui permet de faire toutes ces opérations directement, et même d'imposer la taxe sur la commission, parce qu'en réalité, votre concessionnaire ne reçoit qu'une commission. Il est difficile de définir votre concessionnaire comme indépendant; il vend des produits à des gens, par catalogue, et vous imposez le prix. Il n'y a pas tellement de marge de manoeuvre. Il vend un produit selon un catalogue. Pourquoi évitez toute la problématique? À votre bureau chef vous avez un système comptable. Je pense que vous pourrez facturer le consommateur directement et aussi créditer la commission à votre concessionnaire. N'est-ce pas possible?

Ms Duncan: I understand that what you are proposing is that we call the independent sales person, really, a commission sales person and the sale would be from Avon to the consumer.

Mr. Gagliano: Yes.

• 1215

Ms Duncan: That is ultimately what our recommendation effects through the collection system of sales tax, but in reality the actual sales do go through the sales dealer. The recommendation put forward by Avon is to see only the final sale for purposes of tax collection, which would amount to the same thing that you are suggesting.

[*Translation*]

Mme Duncan: Avon ne touchera pas les crédits pour taxe sur intrants puisque la compagnie perçoit la taxe pour le compte des revendeurs. En d'autres termes, il s'agit de la taxe que le revendeur aurait normalement perçue.

M. Richardson: Votre proposition me plaît beaucoup parce qu'elle simplifierait considérablement l'application et la perception de cette taxe. Essayez de transmettre les crédits pour taxe sur intrants à chaque vendeur compliquerait inutilement la chose. D'ailleurs ce n'est pas le cas actuellement. Je ne penserais pas que les intrants leur coûtent très cher à l'heure atuelle, n'est-ce pas?

Mme Duncan: Ce qui leur coûte le plus cher, c'est sans doute l'inventaire.

M. Richardson: Oui, parfait. Il n'y aurait pas d'autres coûts supplémentaires. Votre proposition me semble excellente. Nous devrons l'examiner afin de voir ce qu'elle donnerait dans le cas d'autres entreprises semblables.

Je vous remercie de votre présentation. C'est très bien fait. Votre suggestion nous permettrait d'englober dans ce régime un grand nombre de petits revendeurs sans qu'il en coûte les yeux de la tête.

Mr. Gagliano: I am trying to understand your proposal. Your dealers sell products that are listed in a catalogue and prices are also published in this catalogue. You then bill the consumer directly collecting the tax. The dealer, as you said, is the middle person and a rather sophisticated accounting system allows you to bill the transactions directly and to collect the tax on the commission because in fact, your dealers only get a commission. It is difficult to say that your dealers are independent; they sell products by catalogue and you determine the price. There is not much room to maneuver. The dealer sells a product according to what is in the catalogue. Why try to get around the problem? At main office, you have an accounting system. I would think that you can bill the consumer directly and then credit your dealer with his commission. Could you not do this?

Mme Duncan: Vous proposez que nous rebaptisions nos revendeurs indépendants en vendeurs payés à la commission afin de pouvoir dire qu'Avon a vendu directement au consommateur.

M. Gagliano: Oui.

Mme Duncan: C'est ce que nous proposons en fait; nous serions censés prélever la taxe de vente même si en réalité, ce sont nos revendeurs qui la perçoivent. La société Avon recommande donc qu'aux fins de la perception, seule entre en ligne de compte la vente finale, la même chose finalement que ce que vous suggérez.

[*Texte*]

Mr. Gagliano: Since you are setting up the prices and they are selling it through a catalogue, the only thing that person does is take an order and send it to you. He can send it. They take the order on an individual basis. He invoices and you send the merchandise with invoices to the dealer. The dealer then collects, but he is really acting on your behalf. I do not see him as an independent dealer. When you sell through a catalogue with a fixed price there is no margin—

The Chairman: Do you collect the provincial sales tax right now?

Mr. Boldron: Yes, we do.

The Chairman: In effect you want to treat the federal GST exactly the same as the provincial sales tax, and for the purpose of collecting tax your agents would be really commission employees from that point of view only, but be treated in the same fashion.

Mr. Langevin: It is essentially the same accommodation that we are working with at the provincial level and it is proving to be a win-win situation there. We are just trying to simplify the process because, as we indicated earlier, the profile of that representative is a very sensitive one.

The Chairman: I do not think members have any other questions on this issue. I think you have an excellent solution for us and we will try to incorporate that solution in our report. Thank you.

The Direct Sellers Association is the next witness.

Ms Roberta M. Creber (President, Direct Sellers Association): With me are Irene David, Commodity Tax Partner, Ernst and Young, and a consultant to the DSA on commodity tax; Vic Prendergast, Vice-Chairman of the DSA, Chairman of the Government Affairs Committee, Vice-President, Shaklee Canada Inc.; Margaret Csordas, Chairman, Membership Services Committee, President and CEO, Beauty Counsellors of Canada

Mr. Chairman and hon. members, as president of the Direct Sellers Association I would like to thank you on behalf of our members for the opportunity to present our proposals with regard to implementing the goods and services tax.

Founded in 1954, the Direct Sellers Association is the national association of Canadian companies who market and distribute products and services directly to the consumer, usually in the consumer's home. Generally these products are sold in the context of group presentations referred to as party plans or on a personal consultation basis. Our member companies do not represent the direct mail or telemarketing method of doing business.

[*Traduction*]

M. Gagliano: Puisque vous fixez les prix et que vous vendez par catalogue, le revendeur se contente en fait de prendre la commande et de vous la faire parvenir. Il peut vous l'envoyer. Les commandes sont transmises au fur et à mesure. Il prépare la facture, vous lui expédiez la marchandise que vous lui facturez. Le revendeur se fait alors payer mais en fait, pour votre compte. Je ne vois pas comme on peut considérer comme un revendeur indépendant. Lorsqu'on vend par catalogue, à prix fixes, il n'y a aucune marge. . .

Le président: Vous percevez actuellement la taxe de vente provinciale?

M. Boldron: Oui, en effet.

Le président: En réalité, vous voulez procéder exactement de la même façon avec la TPS qu'avec la taxe de vente provinciale et à cette fin, vous voulez que vos agents qui perçoivent la taxe soient considérés comme des employés payés à la commission.

M. Langevin: C'est essentiellement la même chose que la formule à laquelle nous en sommes arrivés avec les provinces, formule très avantageuse pour les deux parties. Nous essayons simplement de simplifier la procédure car comme nous l'avons mentionné précédemment, la situation du revendeur est très précaire.

Le président: Je ne pense pas qu'il y ait d'autres questions. Je pense que vous avez trouvé une excellente solution et nous allons essayer de l'inclure dans notre rapport. Merci.

Nous entendrons maintenant les représentants de l'Association de ventes à domicile.

Mme Roberta M. Creber (présidente, Association de ventes à domicile): Permettez-moi de vous présenter M^{me} Irene David, associée d'Ernst and Young, chargée de la taxe à la consommation, et expert-conseil auprès de l'Association de ventes à domicile, chargée de la taxe à la consommation, M. Vic Prendergast, vice-président de l'Association de ventes à domicile, président du Comité des affaires gouvernementales et vice-président de Shaklee Canada Inc. et M^{me} Margaret Csordas, présidente, Comité des services aux membres, PDG, Beauty Counsellors of Canada.

Monsieur le président, mesdames et messieurs, j'aimerais, au nom de l'Association de ventes à domicile, vous remercier de l'occasion qui nous est offerte de vous présenter nos propositions en ce qui concerne la mise en oeuvre de la taxe sur les produits et services.

Fondée en 1954, l'Association de ventes à domicile est l'association nationale représentant les compagnies canadiennes qui commercialisent et distribuent les produits et les services directement aux consommateurs le plus souvent chez ces derniers. D'une façon générale, ces produits sont vendus à un groupe de personnes dans des soirées à domicile ou par consultation personnelle. Nous ne comptons pas parmi nos membres de compagnies qui vendent directement par courrier ou par téléphone.

[*Text*]

DSA members vary from the large corporations that are household words such as Mary Kay, Tupperware Avon, Shaklee and Grolier to the startup entrepreneurs who rely on the association members for sound business practices.

The 30 member companies include those who manufacture their products, some who contract for manufacturing and others who import their products for resale. The products marketed by these companies are equally diverse. They include cosmetics and personal care items, vacuum cleaners and home care appliances, houseware specialties, household cleaning, ladies and children's clothing, jewellery, toys, and educational books, to mention just a few.

Within the context of our submission we indicated that member companies represented 313,000 independent sales contractors who in 1988 generated $665 million of retail sales. The majority of independent sales contractors, 80% to be exact, are women who joined a direct-selling company to sell products on a part-time basis. Usually they have short-term goals such as paying for Christmas expenses, covering a portion of the operating costs of a home or financing children's education. Their main purpose is to improve the quality of lifestyle. Often these women have young children and prefer to budget their time to eliminate the need for day care or prevent their offspring from becoming latch-key children.

• 1220

These short-term sales people result in a yearly 75% to more than 100% turnover in the sales force of most direct-selling companies.

People who enter the industry with significant earning objectives usually strive to reach an earning level equivalent to salaried employment. Again these women desire the flexibility of running their own business on a simple basis.

Although we do not have the statistics for you, we know that a significant number of single parents generate their total earnings from the manager levels of direct-selling companies. While the hours are adaptable, so are their income opportunities. The need to increase income is not tied to promotions or wage negotiations as in a salaried position. Income can be raised by their own sales initiatives to meet family needs.

This in part is why direct selling provides earning opportunities that are readily accepted in the economically depressed areas of the Maritimes and in the rural areas of Canada. Independent sales consultants provide products and services not readily accessible in these communities. In return the income generated by

[*Translation*]

Nous comptons parmi nos membres de grosses sociétés bien connues telles que Mary Kay, Tupperware, Avon, Shaklee et Grolier ainsi que de nouvelles entreprises qui comptent sur les membres de l'Association pour parfaire leurs pratiques commerciales.

Parmi nos 30 compagnies membres, nous comptons des entreprises qui fabriquent leurs propres produits, d'autres qui sous-traitent la fabrication de leurs produits et d'autres encore qui importent leurs produits. La gamme de produits ainsi commercialisés est très vaste. On y trouve des produits de beauté et de soins personnels, des aspirateurs et appareils d'entretien, des articles de maison, des produits de nettoyage, des vêtements pour dames et enfants, des bijoux, des jouets et des livres éducatifs pour ne vous donner que quelques exemples.

Dans notre mémoire, nous mentionnons que les compagnies membres de notre association comptent 313,000 vendeurs indépendants dont le chiffre d'affaires, en 1988, s'est élevé à quelque 665 millions de dollars. La majorité des vendeurs indépendants, à vrai dire 80 p. 100 d'entre eux, sont des femmes qui ont choisi de s'associer à des compagnies de ventes à domicile afin de vendre leurs produits à temps partiel. D'une façon générale, elles ont des objectifs à court terme comme, par exemple, assurer les dépenses de Noël, les frais d'exploitation de la maison ou le financement de l'éducation de leurs enfants. Elles visent essentiellement à améliorer la qualité de vie de leur famille. Souvent ces femmes ont de jeunes enfants et préfèrent cette formule qui permet de ne pas les envoyer à la garderie ou de les transformer en enfants à clé.

Dans la plupart des compagnies de ventes à domicile, le taux de roulement de ces vendeuses qui travaillent à court terme va de 75 p. 100 à 100 p. 100.

Ceux qui se joignent à l'industrie en souhaitant des revenus élevés travaillent en général pour parvenir à un niveau de revenu équivalent à celui d'un employé salarié. Dans ce cas-là aussi, ces femmes souhaitent pouvoir mener leur propre barque.

Bien que nous n'ayons aucune statistique à ce sujet, nous savons qu'un grand nombre de parents seuls tirent la totalité de leurs revenus de leur qualité de superviseur dans les compagnies de ventes à domicile. Les heures sont flexibles et les possibilités de revenu aussi. Les augmentations de salaires ne sont pas liées aux promotions ni aux négociations salariales comme dans le cas d'un emploi salarié. Ils peuvent augmenter leurs revenus de leur propre chef s'ils veulent répondre aux besoins de leurs familles.

C'est notamment ce qui explique que les ventes à domicile soient recherchées dans les régions en crise des Maritimes et dans les régions rurales du Canada. Les représentants indépendants fournissent un produit et des services qu'on ne trouverait peut-être pas autrement dans ces localités. En retour, ces vendeurs dépensent le revenu

[*Texte*]

these sales persons is returned to local merchants through purchases of food or household necessities.

It is perhaps worth noting here that DSA companies maintain standard pricing on their product lines throughout Canada. There is no regional disparity.

The strong growth pattern in the industry is indicative of a very high level of public acceptance concerning the quality of products marketed by knowledgeable sales persons at fair prices and the convenience of a shop-at-home service. This industry provides an easily accessible income opportunity which allows a family income to increase with minimal disruption.

An objective of all direct-selling companies has been to provide as manageable a business opportunity as possible. Our experience has proven that the most successful companies are those that work with a basic marketing plan which provides a minimal amount of paperwork for ordering and accounting and providing prompt delivery of the product.

Ms Irene David (Direst Sellers Association): I would like to summarize the DSA's recommendations with respect to the GST proposals. I will be brief because Avon has already addressed some of those issues.

While the DSA is in favour of replacing the existing federal sales tax system with the GST, its members are concerned about the administrative burden this will place on their independent sales contractors. As independent contractors they will be required to register and collect GST as soon as their sales exceed $30,000 per annum. The DSA's concerns with respect to this threshold are twofold.

First of all, there will be a disincentive for consultants to strive to exceed this threshold since by doing so they will be faced with additional administrative requirements. Secondly, since retail pricing for DSA members is established by the member company and not by the independent consultant, price distortions will occur. A consumer buying from one consultant who has not reached the $30,000 threshold will be charged the retail price and no tax, whereas the same product purchased from a consultant who has exceeded the threshold will cost an extra 9%.

This problem is not new for Direct Sellers' members since consultants operating in the nine taxing provinces also have a liability to collect sales tax. Recognizing the difficulties in requiring more than 300,000 consultants to register and collect provincial sales tax, the provinces have all agreed to allow individual member companies to precollect or remit the tax—that is they charge the independent consultant PST based on a suggested retail selling price and remit the amount to the provincial authorities. Not only do the consultants avoid the task of collecting and remitting PST with this method, but the government does not have to audit all 300,000

[*Traduction*]

tiré de leurs ventes chez les marchands locaux où ils se procurent aliments et produits ménagers.

Il convient de noter que les membres de l'Association offrent les mêmes prix à travers tout le Canada. Il n'y a aucune disparité régionale.

La forte croissance de cette industrie montre bien à quel point le public réagit favorablement à la qualité des produits vendus à domicile, ce qui est pratique, par des vendeurs compétents, à des prix raisonnables. Ce secteur offre la possibilité d'augmenter facilement le revenu familial sans trop de mal.

Les compagnies de ventes à domicile ont toujours eu comme objectif d'offrir des possibilités d'emplois faciles à gérer. D'après notre expérience, les compagnies qui connaissent les plus grands succès sont celles fondées sur un plan simple de commercialisation qui prévoit un minimum de procédures de commande et de comptabilité et qui livrent rapidement le produit demandé.

Mme Irene David (Association de ventes à domicile): J'aimerais vous résumer les recommandations de notre association en ce qui concerne la TPS proposée. Je ne m'étendrai pas sur la question puisque la société Avon a déjà abordé certaines de ces questions.

Bien que l'Association souscrit au remplacement de l'actuelle taxe fédérale de vente par la taxe sur les produits et services, ses membres s'inquiètent du fardeau administratif que ce nouveau régime représentera pour ses vendeurs indépendants. Comme travailleurs indépendants, ils devront calculer et percevoir la TPS aussitôt que leurs ventes dépasseront 30,000$ par année. Les préoccupations de l'Association en ce qui concerne ce seuil portent sur deux aspects.

Tout d'abord, nous craignons que les vendeurs soient ainsi découragés de dépasser ce seuil puisque ce faisant, ils devront se conformer à des exigences administratives supplémentaires. Deuxièmement, puisque ce sont les membres de l'Association qui établissent les prix au détail et non les vendeurs indépendants, il y aura distorsion des prix. En effet, le consommateur qui achète un produit d'un vendeur qui n'a pas atteint le seuil de 30,000$ ne paiera que le prix au détail alors que si le vendeur a dépassé ce seuil, le consommateur devra payer 9 p. 100 de plus.

Ce problème n'est pas nouveau pour les membres de l'Association de ventes à domicile puisque les vendeurs dans les neuf provinces qui perçoivent une taxe de vente sont chargés de la percevoir. Les provinces, après s'être rendues compte de la difficulté qu'il y avait à demander à 300,000 vendeurs de noter et de percevoir la taxe de vente provinciale ont toutes convenu de permettre à nos compagnies membres de percevoir et de remettre la taxe—c'est-à-dire qu'elles prélèvent une taxe de vente provinciale fondée sur le prix suggéré de vente au détail et envoient cette somme au gouvernement provincial. Non seulement les vendeurs évitent ainsi de devoir percevoir et

[*Text*]

independent consultants and it does not run the risk of losing revenue in a high-turnover industry.

In view of the success DSA has had with such an arrangement with the provinces, it therefore recommends that the federal government sanctions the same procedure for purposes of collecting GST.

• 1225

Instead of being an administrative policy, however, the legislation should specifically address the situation and stipulate that direct sellers can collect and remit tax on behalf of their independent consultants. By following such a course of action. . . there will be no threshold for the DSA consultants. GST will be collected on all sales, based on suggested retail price, and the system will be relatively straightforward for both government and DSA consultants.

While the foregoing is the DSA's preferred route for collecting GST, as an alternative it recommends that the $30,000 threshold be increased to $150,000. This would ensure that virtually all its consultants would not be required to collect GST.

The Chairman: Thank you very much, Ms David. This is exactly the same issue as the Avon issue.

Mr. Gagliano: You say you have a problem with the administrative aspect, you have a problem with the threshold, and you have a problem with the rate, but you agree with the principle of such a tax. The three major concerns are so major I am wondering how you can agree with the tax if you are not. . .? The rate is too much, the administrative problem is a nightmare, and you want a provincial-national sales tax, so I am wondering. . . I am trying to find your presentation as objective as possible, being myself as objective as possible, but when I see those major concerns I have problems. Would you tell me how you could agree with a tax when you have some major concerns?

Mr. Vic Prendergast (Chairman, Government Affairs Committee, and Vice-Chairman, Direct Sellers Association): I think the view of the association in discussing it is that they are potential problems. But our members have viewed them relative to the existing situation, where in our view there are significantly more complications and inequities, particularly in those companies that are marketing a variety of lines of products that under the present system are subject to a wide variety of tax bases; and that adds complications to the process. So while we are expressing some concerns, we are saying that relative to the existing situation we still feel the direction is right.

[*Translation*]

ensuite remettre la taxe de vente provinciale, mais le gouvernement n'a pas à vérifier les livres des 300,000 vendeurs indépendants et ne risque pas non plus de perdre des recettes fiscales à cause du taux de roulement élevé dans cette industrie.

Vu le succès de cette entente entre l'Association et les provinces, nous recommandons que le gouvernement fédéral adopte le même régime en ce qui concerne la perception de la TPS.

Toutefois au lieu de s'en tenir à une politique administrative, il faudrait aborder la question franchement et inclure dans le projet de loi une disposition qui stipule que les compagnies de ventes à domicile peuvent percevoir la taxe au nom de leurs vendeurs indépendants et en faire la remise au gouvernement. En adoptant une telle mesure. . . les vendeurs de l'association n'auraient plus à se préoccuper du seuil. On percevra la TPS sur toutes les ventes en se fondant sur le prix suggéré de vente au détail et le régime sera assez facile à suivre et pour le gouvernement et pour les vendeurs de l'association.

C'est là la formule que préfère l'association, mais comme alternative, nous proposons que le seuil de 30,000$ soit porté à 150,000$. Ainsi tous nos vendeurs échapperaient à la nécessité de percevoir la TPS.

Le président: Merci beaucoup, madame David. C'est exactement la même question que celle abordée par la société Avon.

M. Gagliano: Vous dites avoir du mal à accepter l'aspect administratif, le seuil et le taux de la taxe, mais vous souscrivez au principe d'une telle taxe. Or vos trois principales préoccupations sont si importantes que je me demande comment vous pouvez accepter cette taxe si vous n'êtes pas. . . Le taux est trop élevé, les problèmes administratifs sont cauchemaresques, vous réclamez une taxe de vente provinciale-nationale, et donc je ne peux que me demander. . . J'essaie de considérer votre exposé en me montrant le plus objectif possible, mais j'ai du mal à faire face à ces grandes préoccupations qui sont les vôtres. Pouvez-vous nous expliquer comment vous pouvez accepter cette taxe malgré vos graves préoccupations?

M. Vic Prendergast (président, comité des affaires gouvernementales et vice-président, Association de ventes à domicile): Je pense que dans nos discussions, les membres de l'association ont reconnu que des problèmes pourraient survenir. Toutefois nos membres les ont considérés à la lumière de la situation actuelle pour conclure que celle-ci présente un nombre considérablement plus grand de complications et d'injustices surtout dans le cas des entreprises qui commercialisent toute une gamme de produits qui, aux termes du régime actuel, sont assujettis à plusieurs taux d'imposition différents; cela complique la situation. Ainsi bien que nous exprimions quelques réserves, nous

[*Texte*]

Mr. Gagliano: To understand you very clearly, asssuming this committee or the government does not take into consideration any of your recommendations. . . you still say, leave it as it is and go ahead and change it.

Mr. Prendergast: Yes.

Mr. Pickard: I certainly sympathize with the problem you have brought forward, because it very clearly is a difficulty for a lot of people who are out looking at a second income and are working within the direct sales field. As you mention, in many companies often those people who are working in those direct-sales fields are very, very low-income people, because they are spending part-time at it and receiving a part-time income.

In fact, if we went to a basis where it pursued sale on sale and your distributors or sales people would end up paying tax on their purchases and then on their sales, that would complicate the system dramatically. I would think at that point you might have some reservations about the position you take. I will only leave that for a comment.

Secondly, I guess there is some problem in bringing them in as salesmen, too, within many of the fields. I would think if they were brought in as sales people it would not operate just on a simple basis but there might be some responsibility with unemployment insurance and a lot of other entities that enter into the field, and that would cause your industry a major difficulty at the same time.

Could you clarify those two points for me?

Mr. Prendergast: The first point is exactly what we are trying to address with our proposal. There is no question, as we have said earlier, there is a concern if it proceeds exactly as is. On balance we still feel the direction is right, as I have already indicated. But that is the very complication we are talking about and trying to resolve or suggest a solution for with this approach.

The question of employee sales is really a totally different issue. I think in the presentation the whole question of turnover and flexibility has been raised. The strength of direct selling has traditionally been the independent nature of the sales contractor so they have the ability to move in and out of the industry based on their own requirments, whereas as an employee they are bound by a lot of other regulations and controls, as is the company.

• 1230

Mr. Pickard: I do not want to lead this too far astray from where we are looking, but maybe if you did not get the concession you are asking for—that is one sale method

[*Traduction*]

estimons que, par rapport à la situation actuelle, nous sommes sur la bonne voie.

M. Gagliano: Pour bien comprendre, en supposant que ce comité ou le gouvernement ne tienne pas compte de vos recommendations. . . Vous maintenez toujours qu'il est préférable d'aller de l'avant et de modifier le régime.

M. Prendergast: Oui.

M. Pickard: Je suis certainement très ouvert aux problèmes que vous avez soulevés, car très clairement, ceux qui travaillent pour un revenu d'appoint, qui travaillent dans le domaine des ventes à domicile seront touchés. Comme vous l'avez mentionné, dans de nombreuses compagnies, ceux qui travaillent dans le domaine des ventes à domicile gagnent de très faibles revenus parce qu'ils travaillent à temps partiel et donc ne touchent qu'un revenu d'appoint.

En fait, si nous adoptions un régime qui prévoit l'imposition d'une taxe à toutes les étapes de la vente, vos distributeurs ou vendeurs devraient payer une taxe sur leurs achats et ensuite sur leurs ventes ce qui compliquerait énormément les choses. Si c'était le cas, vous regretteriez peut-être d'avoir adopté cette position. Enfin je vous demande simplement un commentaire à ce sujet.

Deuxièmement, il serait sans doute difficile aussi dans bien des cas de considérer vos représentants comme des vendeurs. Si on les considérait comme des vendeurs, il faudrait peut-être considérer l'assurance-chômage et toutes sortes d'autres primes ce qui compliquerait beaucoup la vie pour votre industrie.

Pouvez-vous me donner des précisions sur ces deux points?

M. Prendergast: Nous essayons justement d'éviter ce que vous avez dit en premier lieu. Comme nous l'avons déjà dit, il ne fait aucun doute que nous craignons que le régime soit adopté tel quel. Dans l'ensemble, nous pensons toujours que nous sommes sur la bonne voie. Mais justement vous soulevez le problème que nous craignons et que nous essayons de contourner en proposant cette approche.

Quant à la question des vendeurs employés, c'est là une question tout à fait différente. Nous avons déjà, dans notre exposé, abordé la question du roulement et de la souplesse. La force de la vente à domicile vient traditionnellement de la nature indépendante des vendeurs qui peuvent travailler pour l'industrie lorsqu'ils le souhaitent et que cela leur convient alors que s'ils étaient employés, ils devraient se conformer à des tas de règlements et de contrôles tout comme la compagnie.

M. Pickard: Je ne veux pas trop m'éloigner du sujet, mais si vous n'obtenez pas la concession que vous demandez—c'est-à-dire la taxe de vente calculée au siège

[*Text*]

coming back to your company—what would that do to your industry? What would that do to the direct sales industry in the country?

Mr. Prendergast: In our view it would put a definite restriction on it. It has already been indicated that there would be a disincentive for an independent contractor to move past the threshold of $30,000. Any significant success in direct selling resulting in registration and the added administrative burden would have to be a disincentive throughout the entire industry.

Mr. Pickard: I am only speculating, but I would think half your people would quit.

Mr. Prendergast: I will not challenge your number. Certainly it would be a significant problem.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): I understand that your group has within it a number of different groups, such as Shaklee, etc.. Within your selling structure are there some cases where you in fact sell, say, $200 worth of goods to your door-to-door sales people or your direct sellers and they go out and sell it, or in every case do they take the orders and then put them back in to you?

Ms Margaret Csordas (Chairman, Membership Committee, Direct Sellers Association): That is a variable, depending on the company. Some companies work on simply taking the order and filling it, and others the direct seller will buy on speculation, making additional income.

Mr. Whittaker: In the case of a person purchasing ahead of time and then going to sell it under this system, he would purchase from you and pay his 9% GST to you, and then would turn around and sell it. Normally, he or she is a fairly small operator and would be carrying the financing of that 9% until the input.

Ms Csordas: That is correct.

Mr. Whittaker: We have spoken on a number of different occasions about the probability of sales of goods and services being pushed into the underground economy—in other words, people not accounting for what they have sold in order to get away from the tax. Is there any opportunity for that within your system, or is it fail safe to an underground economy?

Ms Csordas: Certainly with the system we are proposing there is less chance of evasion of tax because the company controls the collection of the tax, the same as we do in the provincial sales tax issue.

Mr. Whittaker: But I am talking about the present system as it is set out.

Ms Csordas: For federal sales tax?

Mr. Whittaker: Yes.

Ms Csordas: No, because the company is responsible.

[*Translation*]

social—qu'est-ce que cela signifierait pour votre industrie? Quelle en serait l'incidence pour le secteur des ventes à domicile au Canada?

M. Prendergast: A notre avis, nous serions gravement limités. Nous avons déjà dit que le vendeur indépendant ne serait pas encouragé à dépasser le seuil de 30,000$. Tout succès dans la vente à domicile qui entraîne l'obligation de s'inscrire et d'assumer ce nouveau fardeau administratif ne pourrait que décourager l'industrie tout entière.

M. Pickard: Ce n'est que spéculation, mais je dirais que la moitié de vos gens partiraient.

M. Prendergast: Je ne conteste pas votre chiffre. Ce serait très certainement un grave problème.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Si je comprends bien, votre association comprend plusieurs compagnies différentes telle que Shaklee, etc. Arrive-t-il que vous vendiez à vos vendeurs à domicile 200$ de produits pour qu'ils les revendent doivent-ils automatiquement prendre les commandes et vous les transmettre?

Mme Margaret Csordas (présidente, comité des membres, Association de ventes à domicile): Tout dépend de la compagnie. Certaines prennent les commandes et les remplissent alors que dans d'autres, le vendeur indépendant spécule sur le produit et fait ainsi plus d'argent.

M. Whittaker: Dans le cas du vendeur qui effectue des achats à l'avance pour les revendre par la suite, faudrait-il qu'il vous verse la TPS de 9 p. 100? Normalement, il s'agirait d'un petit commerçant qui devrait assumer le financement de la taxe de 9 p. 100.

Mme Csordas: En effet.

M. Whittaker: Nous avons à plusieurs reprises discuté de la probabilité de la vente de produits et services au noir—en d'autres termes, ces ventes ne seraient pas rapportées afin d'échapper à la taxe. Est-ce possible dans votre système ou ce dernier interdit-il toute économie parallèle?

Mme Csordas: Le régime que nous proposons réduit encore la possibilité d'échapper à la taxe puisque c'est la compagnie qui contrôle la perception de la taxe tout comme nous le faisons dans le cas de la taxe de vente provinciale.

M. Whittaker: Mais je parle du régime actuel.

Mme Csordas: De la taxe de vente fédérale?

M. Whittaker: Oui.

Mme Csordas: Non, car c'est la compagnie qui en est responsable.

[*Texte*]

Mr. Whittaker: I am sorry, the technical paper—

Ms Csordas: The one we are using right now?

Mr. Whittaker: Yes.

Ms Csordas: Yes, that is a very big opportunity.

Mr. Whittaker: So there is an opportunity for sales to go underground.

Ms Csordas: Absolutely. Certainly it is something that foreseeably will happen.

The Chairman: I cannot see any reason why we would not in effect create the same situation as you have with the provinces as far as provincial tax is concerned. It seems to me a reasonably easy method of handling the whole thing and probably fairer to everybody.

It is a very good presentation, and we will be, I am pretty positive, making that kind of recommendation to the government.

The meeting is adjourned until 3.30 p.m.

[*Traduction*]

M. Whittaker: Excusez-moi, dans le document technique..

Mme Csordas: Vous parlez du régime en place actuellement?

M. Whittaker: Oui.

Mme Csordas: Oui, ce risque est très réel.

M. Whittaker: Donc la vente à domicile pourrait se faire au noir.

Mme Csordas: Très certainement. On peut même supposer que cela se produira.

Le président: Il n'y a aucune raison qui nous empêche d'adopter les mêmes modalités de perception de cette taxe que pour la taxe provinciale. C'est une méthode assez facile, une méthode probablement plus juste.

Il s'agit d'une très bonne idée et je suis presque certain que nous allons faire une recommandation en ce sens au gouvernement.

La séance est levée jusqu'à 15h30.

From the Equipment Lessors Association of Canada:

Randy Eccles, President; (Director, Operations, Pitney Bowes Leasing, Mississauga, Ontario);

Rob Anderson, Member; (Sales Manager, Telecom Leasing Canada Limited, Vancouver, B.C.);

Frank O'Meara, Vice President and Director; (Vice President, CIBC Leasing Limited, Toronto, Ontario);

David Dooher, Director; (Vice President, Norex Leasing Inc., Burlington, Ontario).

From the Institute of Canadian Advertising:

Keith B. McKerracher, President;

Hugh Dow, MacLaren: Lintas Inc.

From Avon Canada Inc.:

Dennis Boldron, Vice President, Finance;

Jacques P. Langevin, Vice President, Human Resources and Corporate Affairs;

Deborah Duncan, Legal Counsel.

From Direct Sellers Association:

Roberta M. Creber, President;

Irene David, Commodity Tax Partner, Ernst Young;

Vic Prendergast, Vice Chairman, Chairman, Government Affairs Committee;

Margaret Csordas, Member of Board of Directors, Chairman, Membership Committee.

De l'Association des locateurs d'équipement du Canada:

Randy Eccles, président (chef de l'Exploitation, Pitney Bowes Leasing, Mississauga, Ontario);

Rob Anderson, membre (gérant des Ventes, Telecom Leasing Canada Limited, Vancouver, C.-B.);

Frank O'Meara, vice-président et directeur (vice-président, CIBC Leasing Limited, Toronto);

David Dooher, directeur (vice-président, Norex Leasing Inc., Burlington, Ontario).

De l'Institut de la publicité canadienne:

Keith B. McKerracher, président;

Hugh Dow, MacLaren: Lintas Inc.

De Avon Canada Inc.:

Dennis Boldron, vice-président, Finances;

Jacques P. Langevin, vice-président, Ressources humaines et Affaires juridiques;

Deborah Duncan, conseillère juridique.

De l'Association des ventes à domicile:

Roberta M. Creber, présidente;

Irene David, Commodity Tax Partner, Ernst Young;

Vic Prendergast, vice-président, président du Comité des affaires gouvernementales;

Margaret Csordas, membre du Conseil d'administration, présidente du Comité des adhésions.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Conseil Interprofessionnel du Québec:

Jean N. Picard, President;

Marcel Parent, Tax Specialist.

From Sodarcan Inc.:

Robert Parizeau, President;

Christopher J. Robey, Vice President;

Gilles P. Grenier, Senior Vice President and Treasurer.

From the Canadian Independent Adjusters:

John Overend, President;

Michael B. Lowthian, Past President;

Dean Summerville, Advisor;

Don Hull, Vice President.

(*Continued on previous page*)

TÉMOINS

Du Conseil interprofessionnel du Québec:

Jean N. Picard, président;

Marchel Parent, fiscaliste.

De Sodarcan Inc.:

Robert Parizeau, président;

Christopher J. Robey, vice-président;

Gilles P. Grenier, vice-président principal et trésorier.

De L'Association canadienne des experts indépendants:

John Overend, président;

Michael B. Lowthian, ancien président;

Dean Summerville, conseiller;

Don Hull, vice-président.

(*Suite à la page précédente*)

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 69

Tuesday, October 17, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 69

Le mardi 17 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the Goods & Services Tax—Technical Paper (August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la taxe sur les produits et services—Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
NOV 1 3
SEP of TORONTO

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989

34345

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman:

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président:

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du comité
Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and
Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, OCTOBER 17, 1989
(76)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 3:30 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, Murray Dorin, presiding.

Members of the Committee present: Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Jerry Pickard, Lee Richardson, and René Soetens.

Acting Members present: Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Members present: Fernand Jourdenais.

In attendance: *From the Committee's staff*: Sean Aylward; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: *From the Canadian Gift and Tableware Association*: Carl Cross, Consultant; Steven Baker, Chairman, Government Liaison Committee; G. Wilkinson, President; Yvonne Bridgman, Executive Director. *From the Commercial Travellers' Association of Canada*: Roger E. Keeley, President; Terry Ruffell, General Manager.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Service Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Carl Cross, from the Canadian Gift and Tableware Association, made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

Roger G. Keeley, from the Commercial Travellers' Association of Canada, made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 4:30 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 17 OCTOBRE 1989
(76)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des Finances se réunit aujourd'hui à 15 h 30, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Murray Dorin.

Membres du Comité présents: Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Jerry Pickard, Lee Richardson, René Soetens.

Membres suppléants présents: Jack Whittaker remplace Audrey McLauglin.

Autre député présent: Fernand Jourdenais.

Aussi présents: *Du personnel du Comité*: Sean Aylward, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: *De l'Association de cadeaux et d'accessoires de table*: Carl Cross, conseiller; Steven Baker, président, Comité de liaison avec les gouvernements; G. Wilkinson, président; Yvonne Bridgman, directrice générale. *De l'Association des voyageurs de commerce du Canada*: Roger E. Keeley, président; Terry Ruffell, directeur général.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule nº 26.*)

Carl Cross, de l'Association de cadeaux et d'accessoires de table, fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

Roger G. Keeley, de l'Association des voyageurs de commerce du Canada, fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 16 h 30, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité
Marie Carrière

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

[*Texte*]

Tuesday, October 17, 1989

• 1525

The Chairman: I would like to welcome our witnesses this afternoon, the Canadian Gift and Tableware Association.

Mr. Steven Baker (Chairman, Government Liaison Committee, Canadian Gift and Tableware Association): Mr. Chairman and members of the committee, the CGTA thanks you for the opportunity to appear at these hearings.

I am here today in my capacity as Chairman of the Government Affairs Committee of the Canadian Gift and Tableware Association. I am also President of Redwood Plus Production Inc., a national distribution company in Richmond Hill.

Also here today is Graham Wilkinson, our association President; Carl Cross, Vice-President of Finance and Administration with Royal Doulton Canada, which is located in Scarborough; and Yvonne Bridgman, our association Executive Director.

Our purpose today is not to oppose the concept of a goods and services tax. Rather, we wish to advance positions which we feel will improve the application of the tax considerably.

A key recommendation in our brief concerns the need for the standing committee to rethink the compliance mechanisms advanced by the technical paper. We have concluded that the proposed system of paying tax at every level of the transaction prior to the final sale and receiving input tax credits for amounts identical to the tax paid is largely just a shuffling of money back and forth between the government and the private sector. The association has advanced a concrete proposal in the form of a system of sales tax licences to simplify the mechanisms of GST compliance.

Under such a system, sales between licence-holders would not attract tax when further processing takes place after a sale. Whether the specifics of our proposal will meet totally with the government sales tax reform requirements is of course a matter for you to decide.

The fact remains that there is great concern amongst our members that the suggested rate of GST is high. It makes sense to consider approaches which can lower the cost of compliance, both for the government and for our member businesses.

There are several specific compliance issues which have also been raised in our submission. You will note

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

[*Traduction*]

Le mardi 17 octobre 1989

Le président: J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos premiers témoins de l'Association canadienne de cadeaux et d'accessoires de table.

M. Steven Baker (président, Comité de liaison avec le gouvernement, Association canadienne de cadeaux et d'accessoires de table): Monsieur le président et membres du Comité, l'Association canadienne de cadeaux et d'accessoires de table vous remercie de l'occasion qui lui est donnée de s'exprimer devant votre comité.

Je viens ici à titre de président du comité de liaison de l'ACCAT. Je suis également président de la *Redwood Plus Production Inc.*, une compagnie nationale de distribution située à Richmond Hill.

M'accompagnent aujourd'hui M. Graham Wilkinson, président de notre association, M. Carl Cross, vice-président aux finances et à l'administration au sein de la compagnie Royal Doulton du Canada, située à Scarborough, et M^me^ Yvonne Bridgman, directrice exécutive de notre association.

Nous ne nous opposons pas au principe d'une taxe sur les produits et services. Nous aimerions plutôt faire des suggestions qui, à nos yeux, en amélioreraient considérablement la perception.

L'une de nos recommendations les plus fondamentales veut que le Comité réexamine les mécanismes d'observation prévus dans le document technique. Nous estimons en effet qu'un système en vertu duquel on perçoit une taxe sur les transactions à tous les stades avant la vente au détail et on reçoit des crédits pour taxe sur intrants pour des montants identiques à ceux de la taxe, ne sert qu'à déplacer inutilement de l'argent du secteur privé au gouvernement et vice versa. Nous avons donc proposé que l'on accorde des permis d'exemption de taxe sur les ventes, qui simplifieraient les mécanismes d'observation de la TPS.

Les détenteurs de permis n'auraient donc plus de taxe à payer dans le cas où il y a une transformation ultérieure à la vente. Bien entendu, c'est à vous d'estimer si une telle proposition se conforme tout à fait aux exigences gouvernementales en matière de réforme fiscale.

Il n'en demeure pas moins que le taux prévu pour cette taxe est élevé aux yeux de nos membres et les préoccupe beaucoup. Il nous parait donc aller de soi de concevoir des modalités qui limiteraient les coûts d'observation, à la fois pour le gouvernement et pour nos adhérents.

Notre mémoire mentionne d'ailleurs quelques questions liées à celle de l'observation. Par ailleurs, selon

[*Texte*]

that a survey of a cross-section of our members demonstrates that the technical paper's proposed dollar value limits for various types of background documentation are unrealistically low.

In addition, we have recommended that an optional annual filing procedure with quarterly instalments should be made available to all firms with sales of less than $1 million.

Finally, we have suggested that the finance committee consider alternate approaches to calculating the small business administration fee, and have offered an example of how this can be done.

Over the years, there have been many examples of where dollar amounts established in legislation and regulations have had their original purposes eroded by inflation. Therefore, we have recommended that where specific dollar figures are included in sales tax legislation, they should be subject to regular review.

You have already been told by a host of organizations that the rate of tax should be lowered, that the tax should be visible at the retail level, and that a co-operative federal and provincial approach to sales tax reform should be sought. The Canadian Gift and Tableware Association agrees with all of these points of view.

Again, let me thank you, Mr. Chairman and members of the committee, for allowing us this opportunity to appear before you.

Mr. Pickard (Essex—Kent): I have to compliment you on your brief. In looking at it very carefully, I see you have tried to come up with several recommendations that would probably make it more reasonable for your organization to take part in the tax. Maybe I can just review the recommendations you make.

• 1535

A joint federal-provincial tax you feel is important. Compliance procedures are very complex, therefore you would like a sales tax licensing system that permits tax-free transactions; qualifying limits to be increased on values; optional annual filing to be available to all registrants; more companies be eligible for the full benefits of administration fee; regular and mandatory review to ensure the relevance of the tax itself; lower rate at 7.5%; no further exemptions in the GST be visible.

It sounds like there are many things you have pretty strong concerns about. I note that many of the concerns you have brought forward are very, very similar to concerns that many other organizations have brought forward. I do compliment you on looking at it in that

[*Traduction*]

un sondage effectué auprès de nos membres, les montants pour lesquels on exige des pièces justificatives sont trop faibles.

Nous avons aussi recommandé que toutes les entreprises ayant un chiffre d'affaires inférieur à un million de dollars ait le droit de se prévaloir de la déclaration annuelle facultative pour les petites entreprises et qu'elles puissent effectuer des versements.

Enfin, nous demandons au Comité des finances d'envisager des solutions de rechange au mode de calcul des frais administratifs pour les petites entreprises, et nous lui avons proposé un exemple.

Dans le passé, on a observé que les montants fixés par la loi et les règlements ne pouvaient plus atteindre leurs objectifs originels, étant donnés les effets de l'inflation. Nous recommandons donc de soumettre à un examen périodique obligatoire toutes les sommes figurant dans la législation sur la taxe de vente.

Une pléthore d'autres organisations vous ont déjà demandé d'abaisser le niveau de cette taxe, de faire en sorte qu'elle soit visible au stade du détail et de reprendre les pourparlers avec les provinces dans le but d'adopter une approche commune à la réforme de la taxe de vente. L'Association canadienne de cadeaux et d'accessoires de table appuie toutes ces recommandations.

Avant de terminer, monsieur le président et membres du Comité, je tiens à vous remercier de nouveau de nous avoir donné l'occasion de témoigner devant vous.

M. Pickard (Essex—Kent): Je dois vous féliciter de votre mémoire. Je l'ai lu attentivement, et les quelques propositions que vous y présentez faciliteraient probablement l'acceptation de cette taxe par les membres de votre organisation. J'aimerais maintenant revoir vos recommandations.

Vous estimez qu'il est important d'en arriver à une taxe fédérale-provinciale harmonisée. Étant donné la complexité des mécanismes d'observation, vous recommandez qu'on accorde des permis d'exemption de taxe sur les ventes: ce qui permettrait des ventes détaxées; que les seuils d'adminisibilité relatifs au chiffre d'affaires soit relevé; que toutes les personnes enrégistrées aient accès aux déclarations annuelles facultatives pour les petites entreprises; qu'un plus grand nombre d'entreprises puissent bénéficier de l'aide relative aux frais d'administration de la taxe; qu'il y ait un réexamen périodique obligatoire des niveaux afin de déterminer la pertinence de la taxe; que le niveau de la taxe soit ramené à 7,5 p. 100; qu'aucune autre exemption ne soit accordée et enfin, que la TPS ne soit visible.

Vous avez donc plusieurs sujets de grande préoccupation. J'ai toutefois remarqué que vous reprenez bon nombre des propositions présentées par d'autres organisations. Je vous félicite d'avoir effectué une étude aussi détaillée de la question. Vous ne vous opposez pas

[*Text*]

detail. You are not opposed to the GST concept, yet with those recommendations not instituted how would you feel about the GST coming in the form in which it is being presented now?

Mr. Baker: Simply stated, I think our association believes this is the right tax, but for the 1990s and into the next century this tax will remove some of the rather onerous burdens on one sector of our economy—that is to say the manufacturers—and spread it more widely across a wider group of businesses and commercial transactions. Therefore we support it.

There is no doubt—and our association has pointed this out in our brief—that there are many regulation sorts of things that can be done to improve the application of this tax, in particular to lower cost, both for the government and for our own members and other businesses. We are very concerned, for instance, about the position of retailers, who will have to collect perhaps two taxes. This will be very difficult for them, and they are our main client group. Anything that is detrimental to retailers can hurt our business as well.

I think our brief draws two kinds of parallel lines. One of them is a single idea we would like to get into regarding simplifying of administration for businesses and for the government also. If that is not acceptable, then we also have some specific recommendations in a number of focused areas, as you have mentioned.

Mr. Pickard: You represent a broad spectrum of different types of businesses: manufacturers, importers, sales agents, wholesalers, and distributors. Is there any segment within your membership that would be more severely affected by the GST than other sectors?

Mr. Carl Cross (Consultant, Canadian Gift and Tableware Association): I think the main group that would be hurt if it is administratively awkward for them are the retailers we sell to. If in fact some of these complexities are not dealt with and if some simpler solutions are not found for our retailers, they are already going to be on the front line collecting the tax, which is something that will be a new task for them to do. If they also have to worry about GST credits. . . we do not feel they necessarily have to do that if we go with the licensing approach.

Ms Yvonne Bridgman (Executive Director, Canadian Gift and Tableware Association): Over 50% of our membership would qualify in the category of small business. For them to comply with your regulations would possibly mean hiring a bookkeeper in addition to their normal staff expense. So from our point of view, the easier it can be made to comply with the government's regulations the more advantageous it would be to the members of our association.

Mr. Baker: I think it would also be fair to mention that some 30% of our members are Canadian manufacturers, manufacturing their products and selling them in Canada and doing some export. The GST could be of significant benefit for that group.

[*Translation*]

au principe de la TPS, néanmoins, accepteriez-vous sa mise en oeuvre telle quelle, c'est à dire sans aucune modification?

M. Baker: Notre association est d'accord avec le principe de cette taxe, pour les années 90 et le prochain siècle. Elle allégera le fardeau trop lourd du fabricant et l'étalera entre un plus grand nombre de contribuables commerciaux. Nous l'appuyons donc.

Cela dit, et pour reprendre le propos de notre mémoire, il y a lieu d'améliorer les règlements qui s'y rapportent afin d'en facilité la mise en oeuvre, et d'en abaisser le niveau, à la fois dans l'intérêt du gouvernement et de nos propres membres. Ainsi, par exemple, aujourd'hui nous sommes très préoccupés par la situation des détaillants qui devrons peut-être percevoir deux taxes. Ce sera très difficile pour eux, et ce sont nos principaux clients. Tout ce qui nuit aux détaillants peut aussi se répercuter sur nos entreprises.

Notre mémoire propose deux solutions assez parallèles. Nous pourrions simplifier les mécanismes administratifs de cette taxe à la fois pour les entreprises et pour le gouvernement, ou encore apporter dans certains domaines, les modifications précises que vous avez relevées.

M. Pickard: Vous représentez une vaste gamme d'entreprises: des fabricants, des importateurs, des vendeurs, des grossistes et des distributeurs. À votre avis, est-ce qu'une catégorie d'entreprises est plus vulnérable que les autres aux répercussions de la TPS?

M. Carl Cross (Consultant, Association canadienne de cadeaux et d'accessoires de table): Sur le plan de l'administration de la taxe, je crois que ce sont les détaillants qui risquent de souffrir le plus. Si on ne simplifie pas les modalités de cette taxe pour tenir compte de leurs besoins, ils seront très occupés à la percevoir, ce qui sera tout à fait nouveau pour eux. Si en plus, ils doivent se préoccuper des crédits pour taxe sur intrants, ce sera encore plus difficile. Si toutefois on accorde des permis d'exemption de taxe sur les ventes, tout cela ne sera peut-être pas nécessaire.

Mme Yvonne Bridgman (Directrice exécutive, Association canadienne de cadeaux et d'accessoires de table): Plus de la moitié de nos membres sont de petites entreprises. S'ils doivent se conformer aux nouveaux règlements, ils devront peut-être faire appel aux services d'un comptable et cela augmentera leurs frais. En conséquence, à notre avis, il serait avantageux de simplifier les mécanismes d'observation, dans l'intérêt des membres de notre association.

M. Baker: Il convient également de préciser que 30 p. 100 de nos membres sont des fabricants canadiens dont les produits sont donc manufacturés et vendus ici et exportés en partie. La TPS pourra constituer un avantage non négligeable pour ce groupe.

[*Texte*]

Mr. Pickard: So you have conflicting viewpoints, I guess, within your group. What you are saying basically has a great deal of consistency with what we have heard in other groups. We know that John Bulloch came in and he was very, very much opposed, since the small retailer would be dramatically hurt by the situation, whereas manufacturers have come in and suggested that it would be of benefit to that part of the organization. So you are basically representing two of those aspects, and I think what you are saying is consistent with what we have heard across the country.

• 1540

Mr. Baker: I do not think you would be able to characterize our members as being against the GST because they are small or because they are importers. Our membership, responding to questions we have sent out, have come out in favour of the GST as a tool for taxation in the future.

Mr. G. Wilkinson (President, Canadian Gift and Tableware Association): Our main concern in that area is the cost of compliance procedures to a small business. A business has to do a minimum of $1 million to justify hiring a bookkeeper, and these compliance procedures would, I am sure, require a bookkeeper.

Mr. Pickard: When John Bulloch referred to a nightmare on Main Street, I believe he had that very thing in mind: the difficulty with bookkeepers and keeping things straight. When we have a provincial tax and a federal tax, some items fall within one range, some within the other, and some are exempt from both. You get a real conglomeration of different problems.

Mr. Wilkinson: That is our argument for simplification. It is not the tax itself.

Mr. Pickard: How will the 9% sales tax affect the consumer of your goods? Will it have significant effect, or do you believe that the price of your commodity will remain close to the same?

Mr. Baker: The technical paper talks about a 2.5% one-time increase in inflation as a consequence of a 9% rate. That would very likely depress retail sales in non-essential items, and the kinds of things we sell are in the main non-essential. That would mean lower retail sales and would, as a consequence, mean that our members would also have lower sales. That could not help but be a negative.

Mr. Pickard: I think all organizations that have commented on that point have suggested that, under the most ideal of situations, the government figures are low, and that the tax could be quite a bit more significant as an inflationary factor. As well, many of the unions have come in and suggested that they are going to bargain for

[*Traduction*]

M. Pickard: Votre association regroupe donc des membres ayant des points de vue divergents. Cela ressemble assez à ce que nous avons déjà entendu de la part d'autres groupes. Je vous rappelle que M. John Bulloch s'est opposé très farouchement à la taxe, en affirmant que le détaillant subirait un préjudice grave, tandis que les fabricants nous ont dit que la même mesure serait avantageuse pour leurs organisations. Vous comptez donc en votre sein des tenants de ces deux idées, et l'ensemble de ce que vous nous avez présenté est représentatif de ce que nous avons déjà entendu dans toutes les régions du pays.

M. Baker: Je ne crois pas que vous puissiez dire de nos membres qu'ils sont contre la TPS parce que leur entreprise est petite ou parce qu'ils sont importateurs. Nos adhérents, suite au questionnaire que nous leur avons envoyé, se sont prononcés en faveur de la TPS en tant qu'outil futur de taxation.

M. G. Wilkinson (président, Association canadienne de cadeaux et d'accessoires de table): Notre principale objection porte sur ce qu'il en coûtera à une petite entreprise pour se conformer aux procédures. Une entreprise doit avoir un chiffre d'affaires d'au moins un million de dollars pour justifier l'embauche d'un comptable, or je n'ai aucun doute que ces procédures vont exiger le recours à un comptable.

M. Pickard: Lorsque John Bulloch a parlé d'un cauchemar pour la petite entreprise, je crois bien que c'est ce qu'il avait à l'esprit: le problème de la comptabilité et celui d'être toujours en règle. S'il y a à la fois une taxe provinciale et une taxe fédérale, certains produits pourront être taxés en vertu de l'une ou de l'autre, d'autres seront exonérés. Ça ne peut que multiplier les difficultés.

M. Wilkinson: Voilà pourquoi nous estimons qu'il faut simplifier. Notre argument ne vise pas la taxe en soi.

M. Pickard: Dans quelle mesure la taxe de vente de 9 p. 100 va-t-elle toucher aux consommateurs de vos produits? Aura-t-elle des répercussions sensibles ou bien croyez-vous que les prix de vos produits vont plus ou moins rester les mêmes?

M. Baker: Dans le document technique, il est fait mention d'une hausse non répétitive de 2,5 p. 100 du taux d'inflation, dès que la taxe de 9 p. 100 sera en vigueur. Il est fort probable que les ventes au détail des produits non essentiels vont s'en ressentir, or, nous vendons très peu de produits essentiels. Résultat, les ventes au détail vont péricliter et par conséquent, nos adhérents vendront moins au détail. Ce ne peut être qu'un résultat négatif.

M. Pickard: Sauf erreur, toutes les organisations qui ont fait connaître leurs vues à ce sujet ont laissé entendre que, même dans la meilleure conjoncture possible, les estimations du gouvernement sont optimistes, car la taxe pourrait être beaucoup plus inflationniste que prévu. De même, beaucoup de syndicats qui ont comparu ont laissé

[*Text*]

higher wages, which will be another inflationary factor. We are running a high interest rate right now, and, with this policy coming in, it is felt that the rate will remain high. Will that have further effects on your business?

Mr. Cross: We believe getting rid of FST is important. It is regrettable that by setting a rate too high you will lose the advantages of getting rid of FST and making the economy more effective. GST, at the right level, would make us more productive and would result in our having more income. Obviously, that is what we would like. The reverse might be true if the rate were at the wrong level.

Mr. Pickard: So you are suggesting very strongly that we need to reduce the manufacturers sales tax on commodities.

Mr. Cross: There is a real danger here of not even generating the revenue that you think you will generate. If there is a volume loss and incomes drop, then the amount of income tax we pay will go down accordingly. If we had a 2% loss in volume, we would have about a 5% reduction in income taxes. You could almost be going backwards, or treading water. There is a cutoff point where you are not even going to be making more money, from a government point of view.

Mr. Pickard: Over the last five years the manufacturers sales tax has gone from 9% to 13.5%. Has that had an effect on your business? Would lowering the manufacturers sales tax and removing the exemptions, just within that block, not bring what you are suggesting?

Mr. Cross: No, you would still have the inequity of the FST. As far as we are concerned, FST is an inequity. It discourages manufacturing jobs, it affects a very narrow base, and it is very complex. It is also hidden.

Mr. Pickard: Let us say we take this scenario you are putting forward. I only ask this as a clarification. If we went with the FST and made it at 9% on the same basis as their goods and services tax is, how would that be any more damaging than a 9% tax across the board on goods and services?

• 1545

Mr. Cross: Your cost level is much lower. FST is based on the cost of merchandise entering the country in the case of imports. That means that it is a much lower percentage of sales than it is within GST, because GST is on sales.

Mr. Baker: Revenue would be lower at the same tax rate.

Mr. Pickard: So what you are saying is that the place where it is applied is the only difference.

[*Translation*]

entendre qu'ils vont s'efforcer d'obtenir des hausses de salaires, ce qui va également contribuer à l'inflation. Les taux d'intérêt, à l'heure actuelle, sont assez élevés, et l'on estime qu'ils resteront à ce niveau si la proposition est mise en vigueur. Cela ne pourra-t-il pas aussi se répercuter sur vos entreprises?

M. Cross: Nous croyons qu'il est important de se débarrasser de la TFV. Chose regrettable, en fixant un taux d'intérêt trop élevé, on perd les avantages inhérents à l'abolition de la TFV, notamment l'efficience accrue dans l'économie. Mais la TPS, si elle est fixée à un bon niveau, pourra nous permettre d'accroître notre productivité et partant, nos revenus. Évidemment, c'est ce que nous aimerions. Le contraire pourrait être vrai, si le taux est fixé à un mauvais niveau.

M. Pickard: Vous affirmez donc catégoriquement qu'il faut diminuer la taxe sur les ventes des fabricants pour certains produits.

M. Cross: J'y vois un risque véritable, celui que la taxe ne produisent pas les recettes qu'en attend le gouvernement. Si les ventes et les revenus baissent, les taxes que nous versons diminueront en conséquence. Une baisse de 2 p. 100 de notre chiffre d'affaires correspond plus ou moins à une baisse de 5 p. 100 de nos taxes. On fera peut-être marche arrière, ou encore du surplace. Il y a un moment où le gouvernement ne pourra plus compter sur une hausse de ses recettes.

M. Pickard: La taxe sur les ventes des fabricants est passée de 9 p. 100 à 13,5 p. 100 au cours des cinq dernières années. Quelles en ont été les conséquences pour vos entreprises? Si l'on diminue la taxe sur les ventes des fabricants et s'il n'y a plus d'exonération, simplement dans ce domaine, cela ne donnerait-il pas les résultats que vous souhaitez?

M. Cross: Non, il y aurait toujours le caractère inéquitable de la TFV. Pour nous, la TFV est inéquitable. Elle décourage l'emploi dans le secteur manufacturier, elle comporte une assiette bien étroite, elle est fort complexe. Elle est aussi cachée.

M. Pickard: Mettons que nous adoptions la proposition que vous avez faite. C'est simplement pour une mise au point. Si l'on garde la TFV mais en la fixant à 9 p. 100, de la même façon que pour la TPS, dans quelle mesure cela vous serait-il plus dommageable qu'une taxe généralisée de 9 p. 100 sur les produits et services?

M. Cross: Les coûts seraient beaucoup moins élevés. La TFV se fonde sur le coût des marchandises admises au Canada, dans le cas des importations. C'est donc dire que la TFV touche un bien plus faible pourcentage de ventes que la TPS, qui s'applique directement aux ventes.

M. Baker: Les recettes seraient moindres pour le même taux d'intérêt.

M. Pickard: Donc, selon vous, ce qui fait la différence, c'est le niveau où la taxe s'applique.

[*Texte*]

Mr. Cross: That makes a dramatic difference in costs and in volume.

Mr. Baker: By eliminating an FST sort of tax and going to a GST tax, there is a very good situation for manufacturers. It will make Canadian manufacturers more competitive in our own country. Canadian manufacturers that expend money on things like advertising and promotion and pay for it in their prices have an unfair competition at the moment from importers, who may not be building that directly into their prices and may be spending it in other ways.

So the thrust of our submission is that we are in support of GST as opposed to FST, with the caveat that too high a rate could bring the whole thing into, if not a negative situation, at least no better a situation than it is in today.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): Thank you, Canadian Gift and Tableware Association. I found this a very positive and helpful brief in that there seems to be a pretty good general understanding of the thrust of the new proposal but it reasonably brings together your concerns with technical points of the brief.

I will not reiterate the minor technical points raised by the previous questioner, but I did want to ask specifically on a couple of points. One was this question of bookkeepers, because it is one that we seem in the later stages of these hearings to be hearing less and less as people understand more. Maybe I could start by asking what percentage of your purchases now are taxable under FST. Would you know offhand, broadly? Is most of it taxable?

Mr. Cross: Most of them, yes.

Mr. Richardson: On the question of a bookkeeper, it seems to me that you probably will be paying the new GST on just about everything you buy and will be collecting it on just about everything you sell. Are there exceptions to that? Do you sell food or something that is exempt?

Mr. Cross: Very few exceptions. We have one where we sell to hospitals and government, which is a very small part of our business, and that would become very complex from an administration point of view. Our main question—

The Vice-Chairman: Would it not then be incumbent on the purchasers, at least under the proposal here, to worry about whether or not they should be able to claim a rebate? Really, under the existing proposal you would not be in a position to have to worry about to whom you are selling. Is that not true?

Mr. Cross: That is largely true, and this is why we think licensing would be a good idea. Since really no net money is being collected, can there not be a way of

[*Traduction*]

M. Cross: La différence est sensible au niveau des coûts et des ventes.

M. Baker: L'abolition de la TFV et l'adoption de la TPS vont sensiblement améliorer la situation des fabricants. Les fabricants canadiens deviendront plus compétitifs dans notre propre pays. Les fabricants canadiens qui doivent faire certaines dépenses, comme la publicité et la promotion, et les absorber dans leurs prix, ont présentement à subir une concurrence injuste de la part des importateurs qui n'ont pas nécessairement à tenir compte de ces dépenses dans leurs prix et qui peuvent donc faire d'autres dépenses.

Donc l'objet de notre présentation, c'est que nous appuyons la TPS par opposition à la TFV sous réserve qu'un taux trop élevé pourrait aboutir à un état de chose sinon négatif, du moins plus ou moins analogue à ce qu'il est aujourd'hui.

M. Richardson (Calgary Sud-Est): Merci, messieurs de l'Association canadienne des cadeaux et des accessoires de table. Je trouve votre mémoire des plus positifs et des plus utiles, en ce sens que vous semblez manifester une assez bonne compréhension en général de l'objet de la nouvelle proposition, tout en mettant en lumière vos préoccupations raisonnables concernant certains détails techniques.

Je ne veux pas revenir sur les points techniques mineurs qui viennent d'être soulevés. J'aimerais toutefois vous poser quelques questions précises et notamment sur les problèmes de comptabilité qui semblent revenir de moins en moins fréquemment sur le tapis à mesure que nos réunions progressent, et cela du fait que les gens comprennent mieux la chose. Puis-je vous demander au départ dans quelle proportion vos achats sont présentement assujetis à la TFV. En avez-vous une idée approximative? La plupart sont-ils taxables?

M. Cross: La plupart, oui.

M. Richardson: Au sujet de la comptabilité, il me semble que vous aurez probablement à verser la nouvelle TPS sur tous vos achats et vous la percevrez sur à peu près toutes vos ventes. Y a-t-il des exceptions à cette règle? Vendez-vous des produits alimentaires ou d'autres produits qui sont exonérés?

M. Cross: Il y a très peu d'exceptions à la règle. L'une d'entre elles, c'est lorsque nous vendons à des hôpitaux et au gouvernement, mais c'est une très faible proportion de notre chiffre d'affaires, et cela ne peut que compliquer notre administration. Notre principale question. . .

Le vice-président: Est-ce qu'il n'incomberait pas aux acheteurs, du moins au titre de la présente proposition, de déterminer eux-mêmes s'ils ont droit aux crédits? En réalité, au titre de la proposition actuelle, vous n'auriez pas à vous préoccuper de savoir à qui vous vendez, n'est-ce pas?

M. Cross: C'est largement vrai, et c'est pourquoi l'idée d'un permis nous semble bonne. Étant donné qu'aucune somme nette ne serait effectivement perçue, ne pourrait-

[*Text*]

developing a licensing arrangement whereby in fact all this business of paying and then getting a credit back can be eliminated simply by having a good, well-policed licensing system? It would be at all levels. We say that audit would be required. Reports could be made to check to make sure that in fact the revenues have been properly allocated between licensed and non-licensed, and we would have a system that would in fact cut out a lot of work.

The people who are not involved with FST currently are our retailers, to whom we sell, and they are already going to be burdened with the fact that they are going to be collecting GST—and rightly so, that is part of what the program is—and many of them are very small companies. In addition to that, they are going to have the added burden of trying to get tax credits back. True, they will get them all back, but they have that additional administration job to do.

Mr. Richardson: This is the point I want to raise, though. Surely it is not that difficult a procedure. If you are getting a rebate on the purchases you buy and you are collecting it on the items you sell, then at the filing period, whether it is quarterly or monthly, you simply add up your purchases, subtract them from your sales, come to one figure, and multiply it by 9%. If it is positive then you remit to the federal government; if it is negative, because maybe you have stocked up on inventory in that period, then you get a rebate from the government. We are not talking about calculations on every individual sale. It is simply a total each filing period of sales subtracted from your purchases.

• 1550

Mr. Cross: It is complex, because the way in which documentation is currently filed with our retailers or with ourselves, when we are paying for things we are paying for them and we are allocating them and filing them relative to where they would appear in the income statement. Purchases are not collected in one spot to remit to get a tax credit back currently. If some of your purchases are mingled in with labour to manufacture goods, other purchases, such as travel, which are related to sales activities and sales expenses, and they are measured for efficiency in different bases and filed in different ways, you have this documentation insurance arriving at the door all together, but it is then disseminated throughout to do operating efficiency analysis and to control costs and to make sure we are effective financially. So two years later you have an audit of the system, how are you going to find all those documents? Where are the audit trails? That is where the complication comes in. In addition, not all of these expenses are the same; 80% on travel, on entertainment, is not as clear.

[*Translation*]

on pas établir des modalités d'enregistrement et de contrôle aux fins de la TPS de sorte qu'il ne serait pas nécessaire de payer d'abord la taxe pour ensuite en obtenir le remboursement? Ce contrôle se ferait à tous les paliers. Nous disons qu'une vérification s'imposerait. Les rapports seraient contrôlés afin de s'assurer que les revenus soient bien répartis entre les entreprises enregistrées et non enregistrées, de sorte qu'un tel régime nécessiterait effectivement beaucoup moins de travail.

A l'heure actuelle, nos détaillants, ceux à qui nous vendons ne sont pas touchés par la TFV. Ils devront assumer dorénavant le fardeau de la perception de la TPS—à juste titre, cela fait parti du programme—et beaucoup d'entre eux sont de très petites entreprises. En outre, ils auront une autre tâche à accomplir, celle d'essayer d'obtenir les crédits. À vrai dire, ils seront pleinement remboursés, mais cela multipliera leurs tâches administratives.

M. Richardson: Cela m'amène justement au point que je veux faire ressortir. Chose certaine, la procédure n'est pas si difficile que cela à suivre. Vous obtenez un crédit pour la taxe sur vos achats et vous percevez la taxe sur vos ventes; alors, à la fin de la période de déclaration, qu'elle soit trimestrielle ou mensuelle, vous totalisez simplement vos achats, vous les soustrayez de vos ventes, ce qui donne un chiffre que vous multipliez par 9 p. 100. Si c'est un chiffre positif, vous remettez la somme au gouvernement fédéral; s'il est négatif, peut-être en raison des stocks accumulés au cours de la période, vous obtenez un remboursement du gouvernement. Nous ne parlons pas de faire des calculs pour chaque vente. Il s'agit tout simplement, pour chaque période de déclaration, de soustraire le total des ventes de vos achats.

M. Cross: Cela est complexe, car dans le cadre du système en vigueur à l'heure actuelle, qu'il s'agisse des détaillants ou de nous-mêmes, lorsque nous payons pour certaines choses, nous devons débourser, mais la répartition et les déclarations correspondant à ces achats doivent cadrer avec la façon dont ceux-ci apparaîtraient dans la déclaration de revenus. Les achats ne sont pas tous regroupés en bloc pour qu'il y ait un versement unique et un crédit d'impôt immédiat. Si certains de vos achats sont intégrés aux coûts de la main-d'oeuvre nécessaire pour fabriquer certains produits ou encore aux coûts d'autres achats, comme par exemple des déplacements liés à des activités de vente, ces postes de dépense sont évalués en fonction de critères différents et sont inscrits de façon différente. Toute cette documentation arrive en même temps, mais elle est ensuite répartie en vue de faire l'analyse de l'efficacité des activités, de contrôler les coûts, et de veiller à ce que notre situation financière soit bonne. S'il y a une vérification du système deux ans plus tard, comment allez-vous faire pour retrouver tous ces documents? Où sont les pistes de vérification? C'est là que les choses se compliquent. D'autre part, toutes ces dépenses ne se ressemblent pas; 80 p. 100 sur les voyages, sur les divertissements. . . ce n'est pas aussi clair.

[*Texte*]

Mr. Richardson: That is why I wanted to get back to the technical points raised. I think you have made some valid points there, and I think they have been presented to the committee before.

We too are interested in a reduction of compliance costs, and that particular one we think may be less than productive in terms of chasing after 9% on 20% of a lunch. There probably already is some agreement around this table on that particular point. And there are a number of other ones which you have very clearly enunciated in your brief.

Mr. Cross: The other thing that happens is where you have issues like co-op advertising and cash discounts. Those issues, from our point of view anyway, largely go away. If you are on a licensed basis, that exchange of tax credits problem is not a problem because in fact you have been licensed. There is no money that has originally been paid for it; there is no credit to be obtained, or the reverse. If in fact our retailers are coming back to us with co-op advertising claims, and if they are licensed and we are licensed—we are both selling to the final consumer—that no longer is a complication that has to be in this tax.

Mr. Baker: You also mention the licensing situation for small businesses. Mine is much smaller than the one that Carl is involved in. If we do not have to be paying out tax and waiting for reimbursement, and if we are not having to pay out tax on invoices that may not be collected as quickly as the tax is paid out, smaller companies like ours would avoid some perhaps serious cashflow problems that could come from that. So the licensing would be very helpful in that area to small businesses like the one I am involved in.

Mr. Richardson: I should say that we have heard the corollary of that from other businesses that presume they may in fact make money on the cashflow—that is those who are selling things or stocking up on inventory early in the game. You can file as soon as you buy. You do not have to wait until you sell it to file for your rebate.

Mr. Cross: Whatever the case may be, we are looking at an activity that really is not of economic value. It is simply an activity; it is not producing things of value.

The other thing that licensing does is make it easier to break out domestic versus export business. There is a lot of time taken in the technical paper to break out tax credits and to know when tax credits are applicable or not applicable, depending on whether you have export business or domestic business. With licensing in place and people not selling to a final consumer, those are also greatly simplified. They really are.

[*Traduction*]

M. Richardson: C'est pourquoi je voulais revenir aux détails techniques que j'ai soulevés. Je pense que vous avez présenté des observations très valables, que le Comité a, je crois, d'ailleurs entendues.

Nous aussi nous tenons à réduire les coûts d'observation, et dans le cas de celui que vous avez mentionné, ce ne sera peut-être pas très productif de courir après 9 p. 100 de 20 p. 100 d'une note de déjeuner. Il y a sans doute déjà autour de la table un certain consensus là-dessus. Et vous soulevez dans votre mémoire un certain nombre d'autres éléments.

M. Cross: Autre chose se passe dans le cas de la publicité coopérative et des escomptes pour paiement au comptant. Ces problèmes, en ce qui nous concerne, disparaissent dans une grande mesure. Si on est enregistré aux fins de la taxe, alors le problème de l'échange des crédits disparait. Il n'y a pas eu d'argent versé au départ, et il n'y a donc pas de crédit à demander, ou inversement. Si les détaillants reviennent nous voir avec des réclamations pour de la publicité coopérative, et s'ils sont enregistrés et nous aussi—nous vendons tous les deux au consommateur final—alors cette complication avec la taxe n'a plus de raison d'être.

M. Baker: Vous avez également parlé de la question de l'enregistrement pour les petites entreprises. La mienne est beaucoup plus petite que celle dont s'occupe Carl. Si nous n'avons pas à payer la taxe et à attendre d'être remboursés, et si nous n'avons pas à payer la taxe sur les factures, qui ne seront peut-être pas payées aussi rapidement, alors les petites compagnies comme la nôtre pourraient peut-être éviter certains graves problèmes de trésorerie qui risqueraient, sans cela, de surgir. L'enregistrement pourrait beaucoup aider les petites entreprises comme la mienne sur ce plan-là.

M. Richardson: Je dois vous dire que d'autres entrepreneurs nous ont présenté leur corollaire de cet argument. Ils disent qu'il y aurait peut-être en définitive moyen de faire de l'argent grâce aux mouvements de caisse, mais il s'agit ici de ceux qui vendent des articles ou qui accumulent d'importants inventaires au tout début. En effet, vous pouvez demander un remboursement dès que vous achetez. Il n'est pas nécessaire d'attendre de vendre le produit pour avoir droit au remboursement.

M. Cross: Quel que soit le cas, il s'agit peut-être d'une activité sans aucune valeur économique. Il s'agit tout simplement d'une activité, mais il n'est pas question de produire des objets qui ont une valeur.

L'autre avantage de l'enregistrement est que cela faciliterait la distinction entre les activités d'exportation et les activités à l'intérieur du territoire. Les auteurs du document technique traitent longuement des crédits et des situations où ils s'appliquent ou ils ne s'appliquent pas, selon que les activités sont taxées ou non sur l'exportation. S'il y a un système d'enregistrement et si les gens ne vendent pas à un consommateur final, le tout est grandement simplifié.

[*Text*]

Mr. Richardson: Without getting into too much detail or things your businesses do not care to pass on, can you give me a broad figure of what the mark-up right now might be from the manufacturers sales tax level to the consumer level?

Mr. Cross: It is around 4%. It varies, depending on what product you are talking about. The federal sales tax cost in our selling price currently, is that what you are referring to?

Mr. Richardson: No, no. That is one way of putting it, I guess. The mark-up, in that case, would be about 300% from the manufacture level to the consumer level—the cost of the article to get it down to—

Mr. Cross: There are a lot of costs that do not attract FST. Advertising, salesmen's salaries, administrative costs, etc., are not currently in the FST base.

• 1555

Mr. Baker: That would vary greatly with the type of business. As was pointed out earlier, we have many different types of businesses involved in our association, some are manufacturers, some are importers. It would really vary quite a bit, depending on what their mark-up structure is, whether they are selling directly, through a distributor, or through agents, etc.

Mr. Cross: Manufacturers would definitely be higher, just because FST in fact penalizes manufacturers.

Mr. Richardson: In some of your businesses is there the likelihood or the possibility of lower costs to the consumer with a 9% GST, as opposed 13.5% sales tax?

Mr. Cross: No. The net effect will be a price increase at the 9%. If you have 9% as the tax, that will increase—

Mr. Richardson: Even with the input credits throughout the piece.

Mr. Cross: If you have 9% minus 4%, it is a 5% increase.

Mr. Richardson: Yes, but you are getting 9% input credits all through the piece as well as your retailer.

Mr. Cross: As far as we are concerned, they really are a wash. We pay the money and then we simply get the money, so they are really not part of the cost structure. Even at the retailer level, where we are selling to the consumer, we are charging the retailers and the retailers get the money back. They have to wait for the money, which is a very valid point. But aside from that, they are

[*Translation*]

M. Richardson: Pourriez-vous, sans trop entrer dans les détails ou sans nous dévoiler des choses sur vos entreprises que vous préféreriez garder pour vous, me donner une idée approximative de la majoration de prix qu'il y a, et je songe ici à la taxe sur les ventes des fabricants, entre le niveau du fabricant et le niveau du consommateur?

M. Cross: Cela se situe aux environs de 4 p. 100. Cela varie en fonction du produit. Vous voulez parler de la partie de notre prix de vente qui correspond à la taxe fédérale de vente, c'est bien cela, n'est-ce pas?

M. Richardson: Non. Je suppose que c'est là une façon de dire les choses. La majoration, dans ce cas-là, serait d'environ 300 p. 100 entre le niveau du fabricant et le niveau du consommateur. . . le coût de l'article pour ramener cela à. . .

M. Cross: Il y a quantité de coûts qui ne sont pas assujettis à la TFV. La publicité, le salaire des vendeurs, les frais administratifs, etc., ne font pas partie de l'assiette à l'heure actuelle.

M. Baker: Cela varie grandement en fonction du genre d'entreprise. Comme nous l'avons expliqué tout à l'heure, notre association regroupe une vaste gamme de catégories d'entreprises, dont des fabricants et des importateurs. La situation varierait donc beaucoup selon la structure de leur marge bénéficiaire, selon que ces entreprises vendent directement ou par l'intermédiaire d'un distributeur ou d'agents, etc.

M. Cross: Chez les fabricants, la marge serait certainement plus importante, du simple fait que la TFV pénalise les fabricants.

M. Richardson: Avec une TPS de 9 p. 100, par opposition à une taxe de vente de 13,5 p. 100, serait-il possible, dans le cas de certaines des entreprises membres de votre association, que les coûts pour le consommateur baissent?

M. Cross: Non. La conséquence nette de la formule sera une augementation des prix de 9 p. 100. Si la taxe est de 9 p. 100, cela viendra augmenter. . .

M. Richardson: Même avec les crédits pour taxe sur intrants qui interviennent un peu partout.

M. Cross: Si vous avez 9 p. 100 moins 4 p. 100, cela donne une augmentation de 5 p. 100.

M. Richardson: Oui, mais vous, et le détaillant, allez bénéficier un peu partout de crédits pour taxe sur intrants de 9 p. 100.

M. Cross: En ce qui nous concerne, c'est blanc bonnet, bonnet blanc. Nous versons l'argent puis on nous le rend; cela ne fait donc pas véritablement partie de la structure des coûts. Même au niveau du détaillant, où nous vendons aux consommateurs, nous demandons aux détaillants de payer et ceux-ci se font rembourser. Ils doivent cependant attendre un peu, et il est important de souligner cela.

[*Texte*]

not really in the cost structure unless we have activities like selling to hospitals and to government.

Mr. Richardson: I was intrigued with your dealings with the provincial governments. We, too, I think would be pleased to see one tax. It would reduce compliance costs considerably to have one tax.

You have stated that your association has communicated with each of the provincial treasurers. What kind of response are you getting?

Ms Bridgman: To date we have not heard from anyone, but you must recall that this entire project has come very recently together. Our first priority was to file a brief with you, which happened on September 15, and then within a week we wrote to all of the treasurers or finance ministers of each province. We have not heard from them, but you may be quite sure that we shall continue to pursue this avenue and let them know that this is one of our priorities.

Mr. Richardson: I hope you will and thank you for that diligence. I would encourage others to do the same. It would make the compliance costs for businesses as well as consumers a lot more simple and a lot more cost effective. I encourage your efforts.

Mr. Baker: We are strong believers in co-operation between the two levels of government, because our main client group, the retailers, are the ones who are really going to get it in the neck. They will have to do the extra calculations of taxes, the cash registers, the retraining of their staff, and all those other things that will come along with two tax systems, one on top of the other. So we are very strong believers of that and we will, as Yvonne says, continue to lobby in that direction.

The Vice-Chairman: I would like to thank you very much for coming here today and presenting us with your brief. We have been examining it and the questions today were based on some of the things that were brought to our attention by our committee staff. We will be taking into consideration both your written submission and your comments here today.

Mr. Young (Gloucester): Mr. Chairman, I would like to make a comment. I want to apologize for not being here. The chairman, Mr. Nystrom, and I were meeting with the finance minister from the Northwest Territories. That is why we were not present.

[*Traduction*]

Cependant, en dehors de cela, cet élément n'intervient pas véritablement dant la structure des coûts, à moins que nous vendions par exemple à des hôpitaux ou au gouvernement.

M. Richardson: J'ai été intrigué par ce que vous avez dit sur vos transactions avec les gouvernements provinciaux. Nous aussi, nous aimerions, je pense, qu'il y ait une taxe unique. Cela réduirait considérablement les coûts d'observation.

Vous avez dit que l'association que vous représentez a communiqué avec chacun des trésoriers provinciaux. Comment ont-ils réagi?

Mme Bridgman: A ce jour, nous n'avons reçu de nouvelles de personne, mais il faut se rappeler que tout ce projet n'a vu le jour que très récemment. Notre toute première priorité était de déposer un mémoire auprès de votre comité, ce que nous avons fait le 15 septembre; puis, dans la semaine, qui a suivi, nous avons écrit à tous les trésoriers ou ministres des Finances des différentes provinces. Nous n'avons pas encore eu de leurs nouvelles, mais soyez assurés que nous continuerons de poursuivre ce dossier avec eux et que nous leur feront comprendre que cette question figure parmi nos priorités.

M. Richardson: J'espère que vous le ferez, et je vous remercie de votre diligence. J'encouragerais d'ailleurs d'autres à faire de même. Ce que vous proposez rendrait beaucoup plus simple et beaucoup plus efficace, tant pour les entreprises que pour les consommateurs, tout ce qui entoure les coûts d'observation. Je vous encourage donc dans vos efforts.

M. Baker: Nous sommes de fervents défenseurs de la collaboration entre les deux paliers gouvernementaux, parce que notre principal groupe client, soit celui des détaillants, est celui qui va vraiment en souffrir. Ce sont les détaillants qui devront faire les calculs supplémentaires pour la taxe, qui devront reprogrammer leur caisse, reformer leur personnel, et faire toutes les autres choses qui découleront de la superposition de deux systèmes de taxe. Pour résumer, donc, nous sommes de fervents défenseurs de ce principe, et comme l'a dit Yvonne, nous allons poursuivre nos efforts de lobbying dans ce sens.

Le vice-président: Je vous remercie d'être venus ici aujourd'hui et de nous avoir fait votre exposé. Nous avons étudié votre mémoire et les questions que nous avons posées aujourd'hui découlent de certains éléments qui ont été portés à notre attention par le personnel du comité. Nous tiendrons compte et de votre déclaration écrite et des commentaires que vous avez faits ici aujourd'hui.

M. Young (Gloucester): Monsieur le président, j'aurais un commentaire à faire. Je tiens à m'excuser de n'avoir pas été ici. Le président, M. Nystrom et moi-même rencontions le ministre des Finances des Territoires du Nord-Ouest. Voilà pourquoi nous n'avons pas pu être des vôtres.

[*Text*]

The Vice-Chairman: The next witnesses are from the Commercial Travellers' Association of Canada.

• 1600

Mr. Roger E. Keeley (President, Commercial Travellers' Association of Canada): Thank you for allowing the Commercial Travellers' Association of Canada the opportunity to appear before you to discuss the proposed goods and services tax.

With a membership of over 31,000 salesmen and saleswomen across Canada and a history of 115 years of strong association, you will appreciate that proposals to alter the tax environment within which salespeople work is a matter of great importance to them.

It is important to note that our members are all individuals, as opposed to companies. At the same time, however, it must be recognized that literally thousands of our individual members are small businessmen and women working for themselves. Our concern with technical paper proposals affecting the small business environment is understandable.

I am the president of our association. I am also a member of CTA's Government Relations Committee and I am appearing on behalf of our chairman, who is currently in Europe. With me today is our General Manager, Mr. Terry Ruffell.

When we appeared before this committee to discuss phase one of tax reform, our concern focused on proposed personal income tax changes to the employee-payable benefit of employer-provided automobiles. We also made our views known on the proposal to limit business meals and entertainment tax write-offs to 80% of the amount actually expended for those purposes.

In its report on phase one, the standing committee showed it was sympathetic to the arguments we presented with respect to the tax treatment of automobiles provided to sales employees. Unfortunately, the legislation that was ultimately passed did not reflect that fact. In addition, the 80% rule for claiming business meals and entertainment expenses became a part of the legislation.

The association and its members have no option but to accept, albeit grudgingly, changes to the Income Tax Act which taxed the personal consumption portion of what we still regard as legitimate business expenses.

Our brief today, which I know you have read carefully, takes great exception to the extension of this taxing

[*Translation*]

Le vice-président: Les témoins que nous allons maintenant entendre représentent l'Association des voyageurs de commerce du Canada.

M. Roger E. Keeley (président, Association des voyageurs de commerce du Canada): Merci d'avoir permis à l'Association des voyageurs de commerce du Canada de venir vous rencontrer pour discuter avec vous de la taxe sur les produits et services que le gouvernement se propose d'adopter.

L'Association, qui est très solide, existe depuis 115 ans et elle représente 31,000 représentants et représentantes dans tout le Canada. Vous comprendrez donc que toute proposition visant à modifier les taxes qui interviennent dans le travail des représentants l'intéresse au plus haut point.

Il importe de souligner que nos membres sont des personnes et non pas des entreprises. En même temps, cependant, il faut reconnaître que plusieurs milliers de nos membres sont de petits entrepreneurs qui travaillent à leur propre compte. Il est donc aisé de comprendre les craintes qu'éveillent en nous les propositions du document technique qui toucheront les petites entreprises.

Je suis le président de l'Association et je suis également membre de son comité de relations gouvernementales et je comparais aujourd'hui au nom du président de ce comité, qui se trouve à l'heure actuelle en Europe. M'accompagne aujourd'hui l'administrateur général de l'Association, M. Terry Ruffell.

Lorsque nous avons comparu devant le Comité pour discuter de la première phase de la réforme fiscale, nous nous sommes surtout attardés sur les changements proposés à l'impôt sur le revenu des particuliers, et plus particulièrement sur la taxation de l'avantage que constitue l'usage par un employé d'un véhicule fourni par l'employeur. Nous nous sommes également expliqués sur la proposition visant à limiter à 80 p. 100 du montant véritablement dépensé les déductions correspondant aux frais de repas et de représentation.

Dans son rapport sur la phase un, le Comité permanent s'est montré sensible aux arguments que nous avions présentés relativement au traitement fiscal prévu pour les automobiles fournies aux personnes travaillant dans la vente. Malheureusement, le projet de loi, qui est devenu loi, ne reflète pas cela. Par ailleurs, la règle des 80 p. 100 pour les repas d'affaires et les frais de représentation ou de divertissement a elle aussi été intégrée dans la Loi.

L'Association et ses membres n'ont d'autre choix que d'accepter, bien qu'à contrecoeur, les changements à la Loi de l'impôt sur le revenu qui prévoient d'imposer les avantages personnels découlant de ce qui constitue pour nous des frais professionnels en bonne et due forme.

Le mémoire que nous avons rédigé en prévision de la séance d'aujourd'hui, dont je sais que vous l'avez lu

[*Texte*]

philosophy into the realm of sales tax. Our members already pay taxes for the personal use of the employer-provided automobiles and for the personal consumption portion of business meals and entertainment. To retax these benefits is, in our view, unjustifiable and unfair. In addition, we are becoming increasingly alarmed at the evermore complex compliance environment which is being constructed for Canada's sales force by extending income tax provisions into the sales tax regime as well.

Still on the subject of the GST treatment of automobiles, our brief points out that an element of double taxation will exist for leased vehicles which are acquired before the GST comes into effect. In such cases, the lease amount will include the federal sales tax paid by the dealer. GST, according to the technical paper, will apply on all lease payments, including the FST portion of those payments. This is a situation which lacks fairness and which merits the attention of each and every member on the standing committee.

The association's submission makes several recommendations for what it regards as improvements, and I emphasize that word, that could be made in some of the technical paper's compliance proposals which impact upon small businesses. There is little doubt in our minds that the 9% proposed tax rate in the technical paper, and this is vital in our opinion, will impose inflationary pressures on the Canadian economy.

Mindful of the government's need to reduce its operating deficit, we feel our recommendation to lower the rate by only one percentage point is a reasonable approach. This decision was reached after viewing all the factors and with business acumen and growth foremost in our planning.

As our brief indicates, the association has communicated with all provincial finance ministers, urging that they strive with the federal government to achieve a blended approach to sales tax reform prior to January 1, 1991. In addition, we strongly favour a visible tax at the retail level.

• 1605

Thank you for your attention to these opening remarks. We look forward to your questions.

Mrs. Marleau (Sudbury): Thank you for coming here this afternoon. It is a bit fitting that you are here as our last witness today, because at 4.30 p.m. we are going on the road again.

[*Traduction*]

attentivement, exprime notre vive opposition à l'élargissement de cette philsophie de la taxation pour englober la taxe de vente. Nos membres paient déjà une taxe correspondant à l'utilisation personnelle des automobiles fournies par l'employeur et à la part personnelle des repas d'affaires qu'ils consomment et des activités de représentation auxquelles ils se livrent. Appliquer une nouvelle taxe à ces avantages est selon nous injuste et injustifiable. D'autre part, nous sommes de plus en plus craintifs face aux conditions d'observation de plus en plus complexes qui seront imposées aux vendeurs canadiens si les dispositions au titre de l'impôt sur le revenu s'étendent au système de la taxe de vente.

Toujours au sujet du traitement réservé aux automobiles en vertu de la TPS, nous expliquons dans le mémoire qu'il y aura une double taxation en ce qui concerne les véhicules loués achetés avant l'entrée en vigueur de la TPS. Dans pareil cas, le montant du bail de location comprendra la taxe fédérale de vente payée par le concessionnaire. Selon le document technique, la TPS s'appliquera à tous les baux de location, y compris à la partie TFV des paiements. Il s'agit là d'une situation qui n'est pas équitable et qui mérite que chacun des membres du Comité s'y penchent attentivement.

Dans notre mémoire, nous faisons plusieurs recommandations en vue de certaines améliorations, et je souligne l'emploi de ce terme, qui pourraient être apportées aux dispositions en matière d'observation qui auront une incidence sur les petites entreprises. Il y a très peu de doute dans notre esprit que la taxe proposée de 9 p. 100 amènera de nouvelles poussées inflationnistes dans l'économie canadienne, et cela est extrêmement grave à notre avis.

Étant donné le besoin du gouvernement de réduire son déficit, notre recommandation de diminuer le taux de la taxe de 1 p. cent seulement nous paraît raisonnable. Nous nous sommes entendus sur ce chiffre après avoir examiné tous les facteurs et en tenant compte de ce que doivent dicter un sens aigu des affaires et le désir d'assurer la croissance.

Comme nous l'expliquons dans le mémoire, l'Association a communiqué avec tous les ministres des finances des provinces, les exhortant à s'entendre d'ici le 1er janvier 1991 avec le gouvernement fédéral sur une approche conjointe à la réforme de la taxe de vente. Nous préconisons d'autre part très fermement l'adoption d'une taxe visible au niveau du détail.

Merci de votre attention. Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

Mme Marleau (Sudbury): Merci d'être venus nous rencontrer cet après-midi. Il est tout à fait à propos que vous soyez les derniers témoins de la journée, car nous allons justement reprendre la route à 16 h 30.

[*Text*]

I read your brief and a couple of things struck me. One of them is your request that the rate of the tax be lowered to 8%. Why 8%? Why not 7% or 6%?

Mr. Keeley: We said a maximum of 8 points. Our thought is that the inflationary aspect of the tax as identified by the government is 2.25%, and if it is reduced at least one point, it will bring it down under two points. I think that would be very beneficial, both psychologically and from a cost position.

Mr. T. Ruffell (General Manager, Commercial Travellers' Association of Canada): As well, we looked at 9% and the projected 2.25%. We have read other briefs, Wood Gundy in particular, that talked about a 3% rate of inflation or price increase. We thought at 9% there was a risk to the economy. We thought by recommending a slightly lower rate it would knock that price increase down a little bit and take out that risk factor.

I understand over the last few weeks you have heard from other groups that are talking about wage grabs. I guess we have a real concern about that, and I think a slightly lower rate would take the risk out of the GST.

Mrs. Marleau: These projected inflation rates are based on the fact that the 13.5% manufacturers' sales tax will disappear completely from the base price of manufactured goods. Your members, by and large, represent companies that sell a large number of manufactured goods. Are you convinced that all of these companies will remove the full 13.5% manufacturers' sales tax?

Mr. Ruffell: First off, as to whom we represent, we represent 31,000 members. We are all over the map. We have manufacturers, importers—Roger is with a Canadian corporation, so our group represents very small business people right up to large manufacturers.

I do not think our group could state that the removal of the 13.5% will automatically be passed on. Mr. Keeley, I guess with your background in sales you know what happens in the marketplace out there. I would have a deep suspicion that the marketplace will dictate some fair pricing. I know in your industry it is extremely competitive.

Mr. Keeley: Especially so, and if you look at the number of sales people in the country, there are over 1,200,000, and 625,000 are travelling salespeople, both male and female.

Mr. Ruffell: That sounds like competition.

[*Translation*]

J'ai lu votre mémoire et certaines remarques m'ont frappé. Tout d'abord vous demandez que le taux de la taxe soit ramené à 8 p. 100. Pourquoi 8 p. 100? Pourquoi pas 7 ou 6 p. 100?

M. Keeley: Nous avons parlé d'un maximum de 8 p. 100. D'après le gouvernement, la taxe fera grimper le taux d'inflation de 2,25 p. 100, et si la taxe est réduite d'au moins 1 p. 100, cette hausse passera sous la barre des 2 p. 100. Il me semble que ce serait là quelque chose de très avantageux, tant sur le plan psychologique que sur le plan des coûts.

M. T. Ruffell (administrateur général, Association des voyageurs de commerce du Canada): Nous avons également examiné le scénario qui se déroulerait avec une taxe de 9 p. 100 et la hausse prévue de 2,25 p. 100 du taux d'inflation. Nous avons lu d'autres mémoires, notamment celui de la firme Wood Gundy, qui parlait d'un taux d'inflation ou d'une augmentation des prix de l'ordre de 3 p. 100. Nous pensions qu'à 9 p. 100, il y aurait des risques pour l'économie. Nous pensions qu'en recommandant un taux légèrement inférieur, cela permettrait de diminuer un peu l'augmentation des prix et de supprimer ce facteur de risque.

Si j'ai bien compris, d'autres groupes vous ont annoncé au cours des dernières semaines que les travailleurs demanderont des augmentations salariales considérables. Cela nous préoccupe beaucoup, et je pense qu'un taux légèrement inférieur supprimerait les risques que supposent la TPS.

Mme Marleau: Ces projections relativement au taux de l'inflation s'appuient sur le fait que la taxe sur les ventes des fabricants disparaîtra complètement du prix de base des produits manufacturés. Vos membres représentent pour la plupart des compagnies qui vendent d'importants volumes de produits manufacturés. Etes-vous convaincus que toutes ces compagnies supprimeront entièrement la taxe de 13,5 p. 100 sur les ventes des fabricants?

M. Ruffell: Tout d'abord, quant à savoir qui nous représentons, nous représentons 31,000 membres de toutes catégories. Comptent parmi leurs rangs des fabricants, des importateurs. . . Roger travaille pour une société canadienne. . . notre groupe représente donc toute la gamme, allant des tout petits entrepreneurs aux très gros fabricants.

Je ne pense pas que le groupe que je représente puisse déclarer que la suppression de la taxe de 13,5 p. 100 sera automatiquement répercutée. Monsieur Keeley, vu vos antécédents dans la vente, vous savez ce qui se passe sur le marché. J'ai vraiment l'impression que le marché dictera un système juste d'établissement des prix. Je sais que dans votre industrie, c'est extrêmement concurrentiel.

M. Keeley: En effet, et le pays compte plus de 1,200,000 vendeurs, dont 625,000 sont des représentants de commerce, hommes et femmes, qui voyagent.

M. Ruffell: Il y a donc de la concurrence.

[*Texte*]

Mr. Keeley: Very much so.

Mrs. Marleau: When you have a sudden rise in inflation, whatever it is, obviously it is passed on to the consumer, which will definitely happen in this case. When you have less money in your pocket, you buy less. Will that affect your industry as such if your products are not selling at the same rate as they were before? Will that not cause some problems?

Mr. Ruffell: I certainly think you have a valid comment there. That is exactly why the association came out for a slightly lower rate. We think there is a risk out there at 9%, and taking the risk out of that by lowering it slightly should help.

Mr. Keeley: We sure do not want a tax-induced recession.

Mrs. Marleau: That is right. In your brief at one point you say you do not oppose the tax but you present areas of concern, and then you outline a number of areas of concern.

Mr. Keeley: Twelve points, I think.

Ms Marleau: is right. Then on page 4 you say that the government's intention to introduce a GST on January 1, 1991, with a rate that will create a 2.25% increase in the consumer price index should be reconsidered. You are not talking about the GST, are you? Are you just talking about the rate? I was under the impression there that you were asking the government to reconsider its GST proposal.

Mr. Ruffell: No, we were not. We were asking about the rate.

Mrs. Marleau: And you would be perfectly happy with the 8%, exactly as it is now.

Mr. Keeley: We said a maximum of 8%.

Mrs. Marleau: Yes, but you ask for 8%. It is 8% in 1991, 10% in 1992, and 15% three years later. I mean, once you introduce a tax like that, it is so easy to move the rate up.

Mr. Keeley: There have to be responsibility and fairness involved, and it has to be monitored. We suggested that in the brief too, that we monitor it on an ongoing basis every two years.

• 1610

Mr. Ruffell: Roger, we did say as well that a broader-based tax would probably take some of this element out of it. We have 75,000 companies participating in the federal sales tax. A broader base probably would allow the government the opportunity to maintain a lower rate. The way we look at it now is that if we want a higher federal

[*Traduction*]

M. Keeley: Enormément.

Mme Marleau: S'il y a une poussée soudaine de l'inflation, elle est répercutée sur les prix que paient les consommateurs, et c'est ce qui va manifestement se passer dans ce cas-ci. Lorsque vous avez moins d'argent dans vos poches, vous achetez moins. Cela affectera-t-il votre industrie si vos produits ne se vendent pas au même rythme qu'auparavant? Cela n'amènera-t-il pas certains problèmes?

M. Ruffell: Votre commentaire est très juste. C'est précisément pour cette raison que l'Association préconise un taux légèrement inférieur. Nous pensons qu'avec un taux de 9 p. 100, il existe un certain risque, et qu'en supprimant le risque, en réduisant le taux, cela devrait aider un peu.

M. Keeley: Nous ne voulons vraiment pas d'une récession amenée par des taxes.

Mme Marleau: En effet. Dans votre mémoire, vous dites que vous ne vous opposez pas à la taxe, mais que vous entrevoyez un certain nombre de problèmes, que vous esquissez.

M. Keeley: Il y en a douze, je pense.

Mme Marleau: C'est exact. Puis vous dites, à la page 3 de la version française de votre mémoire, que le gouvernement devrait revenir sur son intention d'introduire la TPS au 1er janvier à un taux qui provoquera une augmentation du coût de la vie de 2,25 p. 100. Vous ne parlez pas de la TPS, n'est-ce pas? Parlez-vous tout simplement du taux? J'avais l'impression, en lisant cette phrase, que vous demandiez au gouvernement de revenir sur sa proposition relativement à la TPS.

M. Ruffell: Non. Nous ne voulions parler que du taux.

Mme Marleau: Et vous seriez satisfaits des propositions actuelles si le taux était de 8 p. 100.

M. Keeley: Nous avons parlé d'un maximum de 8 p. 100.

Mme Marleau: Oui, mais vous demandez 8 p. 100. Ce serait 8 p. 100 en 1991, 10 p. 100 en 1992 et 15 p. 100 trois années plus tard. Ce que je veux dire par là, c'est que dès que vous adoptez une taxe du genre, il est très facile d'en augmenter le taux.

M. Keeley: Il importe d'agir de façon responsable et juste, et de prévoir des mécanismes de contrôle et d'examen. Nous proposons justement dans le mémoire que tout le système fasse l'objet d'un examen automatique tous les deux ans.

M. Ruffell: Roger, nous avons également dit qu'une taxe dotée d'une assiette plus large aurait probablement pour effet de supprimer une partie de cet élément. Soixante-quinze mille compagnies sont visées par la taxe fédérale de vente. Si la taxe avait une assiette plus large, le gouvernement aurait sans doute la possibilité de

[*Text*]

sales tax, let us leave the system the way it is. This is probably guaranteed with only 75,000 participating. A broader base probably is a much better opportunity for Canadians and Canadian companies to maintain a lower rate.

Mrs. Marleau: You are convinced that we should also tax food as well as heating and hydro, as proposed under this.

Mr. Ruffell: It is not one of our recommendations.

Mr. Keeley: This is not included in the brief.

Mrs. Marleau: When you say a broader base, you have to specify what you mean by broader base.

Mr. Ruffell: What we talked about was really lowering the rate to 8%. We think there are some opportunities to knock it down a point. We talked about the possible re-evaluation by this committee of the reduction in the marginal rate from 26% to 25%. I believe it would be about a $700-million saving. With a reduced rate you would look at lower transfer payments.

What is essential here, and it is said in our brief, is that there has to be federal-provincial agreement. There has to be an integrated tax. I believe the Retail Council of Canada talked about a $2 billion cost to business. I think with an integrated tax there would be substantial savings, both for industry and government. There are a few areas.

Mrs. Marleau: You really have not said this in your brief. You have suggested it would be better if we had an integrated tax. Why do you not just come before this committee asking us to go and only come back with an integrated tax because it is the only way to go? That is not what you are saying here.

Mr. Keeley: It is a suggestion, and we think you can consider it that way.

Mr. Ruffell: As Roger stated, we have also written to the provincial governments. We think certainly something should be strived for. I do not know that it is in the power of the federal government to force the provinces to integrate, but certainly it is a goal that is worthy of consideration and your attention. I think it is absolutely essential.

Mr. Keeley: Our board consists of 17 members from across the nation. We are unanimous in terms of the presentation of this particular brief.

Mrs. Marleau: I think it is important for the message to come out loud and clear that this is your very first recommendation and that actually you are insisting upon it.

Mr. Ruffell: An absolutely worthy goal.

[*Translation*]

maintenir un taux inférieur. Si nous voulons que la taxe fédérale de vente soit plus élevée, ne touchons pas au système. C'est vraisemblablement ce qui va se passer vu qu'il n'y a que 75,000 entreprises visées. Les Canadiens et les entreprises canadiennes ont plus de chance de bénéficier d'un taux moins élevé avec une taxe à assiette plus large.

Mme Marleau: Vous êtes convaincus que la taxe devrait également s'appliquer aux produits alimentaires, au chauffage et à l'hydro-électricité, comme vous le proposez.

M. Ruffell: Cela ne fait pas partie de nos recommandations.

M. Keeley: Il n'en est pas question dans le mémoire.

Mme Marleau: Lorsque vous parlez d'une assiette plus large, vous devez préciser ce que vous entendez par là.

M. Ruffell: En fait, nous avons parlé de rabaisser le taux à 8 p. 100. Nous croyons qu'il existe des possibilités de le faire. Nous avons pensé demander à ce Comité de réévaluer la réduction du taux intermédiaire de 26 p. 100 à 25 p. 100. Cela représenterait je crois une épargne d'environ 700 millions de dollars. La réduction du taux signifierait également la diminution des paiements de transfert.

L'essentiel ici, et nous le disons dans notre mémoire, c'est qu'il faut une entente fédérale-provinciale. La taxe doit être intégrée. Le Conseil canadien du commerce de détail a parlé d'un coût de deux milliards de dollars pour les entreprises. L'application d'une taxe intégrée entrainerait, je crois, des épargnes importantes tant pour le gouvernement que pour le secteur des entreprises. Il y a quelques secteurs où cela serait possible.

Mme Marleau: Ce n'est pas ce que vous dites dans votre mémoire. Vous laissez entendre qu'il vaudrait mieux que l'on opte pour une taxe intégrée. Pourquoi ne recommandez-vous pas à ce Comité d'opter pour la taxe intégrée, qui est la seule solution possible? Ce n'est pas ce que vous nous dites.

M. Keeley: C'est une proposition, et nous pensons que vous devez la considérer comme telle.

M. Ruffell: Comme l'a dit Roger, nous avons également écrit aux gouvernements provinciaux. Nous pensons que c'est un objectif à viser. J'ignore si le gouvernement fédéral a le pouvoir d'imposer aux provinces le principe d'une taxe intégrée, mais c'est là un objectif qui mérite définitivement toute notre attention. C'est absolument essentiel.

M. Keeley: Notre conseil d'administration regroupe 17 membres venant de l'ensemble du pays. Nous approuvons à l'unanimité la teneur de ce mémoire.

Mme Marleau: Il est important que vous indiquiez clairement et à voix haute que c'est ce que vous recommandez au premier chef. Vous devez insister.

M. Ruffell: C'est un objectif parfaitement valable.

[*Texte*]

Mr. Soetens (Ontario): I appreciate the appearance of you gentlemen before us. I should point out that in my previous career I travelled extensively as a traveller for my previous employer. I can tell you that your cost of travel is much less expensive than the government rates we now have in many parts of Canada. The free enterprise system seems able to do it better than the government can in getting some government rates. I used your rates many a time. Congratulations.

Mr. Keeley: Thank you.

Mr. Soetens: In your brief you comment about the small business fee, which right now is set at $600 maximum. You are proposing the possibility of increasing it to $1,000 and that you change the rate from 0.4% to 0.25%. My question to you is twofold. Do you believe the $600 is not enough for small business? If you simply up the rate from 0.4% to 0.5% or 0.6% but leave the base the same, smaller businesses would therefore get more money. According to the way you are proposing it, you have to do more volume in order to get to that $1,000 maximum. Is this really what you are proposing? Or are you saying that those people who are at the lower level should get more money?

Mr. Ruffell: I think it is absolutely essential that small business be reimbursed. I believe the Ontario government right now allows a collection fee of about $1,000 to offset their costs. Roger and I were talking about the implications for his business in particular and the amount of administration. We think that with the increased bookkeeping and the complexity of this tax as proposed, certainly it is essential for small business to get a higher fee. However we get it up to $1,000 to offset our increased costs, it would be really our goal to increase the fees.

Mr. Soetens: What you are proposing here is that in order to get to the maximum, you have to do more business. I gather it is really not what you are proposing. What you want is $1,000.

Mr. Ruffell: At least up to $1,000.

Mr. Soetens: If you can keep it at the $150,000 threshold, which is what I think it is now at 0.4%, if you could up the rate to get $1,000 at that point, it would be—

• 1615

Mr. Ruffell: I am sure the committee members have probably heard this message many times from small business. We think we need it to offset our costs.

Mr. Soetens: I understand that. I just wanted to make sure the goal was $1,000 not the 0.25%.

[*Traduction*]

M. Soetens (Ontario): Je vous remercie de comparaître devant nous, messieurs. J'aimerais vous dire que dans ma précédente carrière, j'étais appelé à beaucoup voyager pour mon employeur. Je puis vous dire que vos coûts de déplacement sont beaucoup moins élevés que les tarifs gouvernementaux qui sont pratiqués à l'heure actuelle à plusieurs endroits du Canada. Il semble que le système de la libre entreprise permette d'obtenir des tarifs plus intéressants que ceux du gouvernement. Il m'est souvent arrivé d'utiliser vos tarifs. Félicitations.

M. Keeley: Merci.

M. Soetens: Dans votre mémoire, vous parlez de l'indemnité versée aux petites entreprises, indemnité dont le montant maximum est pour l'instant fixé à 600$. Vous proposez de le porter à 1,000$ et de modifier le taux de 0,4 p. 100 à 0,25 p. 100. J'aimerais vous poser une question à deux volets. Trouvez-vous que la somme de 600$ ne soit pas suffisante pour les petites entreprises? Si vous augmentez le taux de 0,4 p. 100 à 0,5 p. 100 ou 0,6 p. 100 sans toucher à l'assiette de la taxe, les petites entreprises toucheront plus d'argent. D'après ce que vous dites, les entreprises devront enregistrer un plus gros volume d'affaires pour pouvoir toucher le maximum de 1,000$. Est-ce bien ce que vous proposez? Ne voulez-vous pas plutôt dire que celles qui se trouvent en bas de l'échelle devraient recevoir plus d'argent?

M. Ruffell: Il est absolument essentiel que les petites entreprises soient remboursées. Je crois que le gouvernement ontarien va permettre de percevoir une indemnité d'environ 1,000$ pour compenser leurs coûts. Roger et moi avons discuté des conséquences que cela représente pour son entreprise, en particulier au niveau administratif. Compte tenu de la complexité de cette taxe et de l'augmentation des activités de comptabilité qu'elle implique, il est essentiel de relever le montant de l'indemnité versée aux petites entreprises. Même si elle est portée à 1,000$ pour compenser l'augmentation de nos coûts, notre objectif est vraiment d'accroître les indemnités.

M. Soetens: Ce que vous nous dites c'est que pour bénéficier d'une indemnité maximale, les petites entreprises devront augmenter leurs volumes d'affaires. Or, ce n'est pas vraiment ce que vous avez proposé. Ce que vous voulez c'est que l'indemnité soit portée à 1,000$.

M. Ruffell: A 1,000$ au moins.

M. Soetens: Si l'on s'en tient au seuil de 150,000$, jusqu'auquel s'applique le taux de 0,4 p. 100, et si l'indemnité est portée à 1,000$. . .

M. Ruffell: Je suis convaincu que les représentants de la petite entreprise ont déjà à maintes reprises fait cette même observation à votre comité. Nous estimons en avoir besoin pour couvrir les coûts additionnels.

M. Soetens: Je comprends cela. Je voulais tout simplement confirmer que votre objectif c'est d'obtenir

[*Text*]

Mr. Ruffell: No.

Mr. Soetens: That was really the principle point. You obviously represent a multiplicity of commercial enterprises. You also represent a multiplicity of areas. For example, you indicated there were 17 members on your board. Are they representative across Canada?

Mr. Keeley: Yes, they are, sir.

Mr. Soetens: You mentioned it was unanimous, so even in those areas of Canada where we seem to be running into, shall we say, a little more political pressure than other parts of Canada, are your board members still supportive of this proposal?

Mr. Keeley: That is generally correct.

Mr. Soetens: Would you just go over again the issue of the expenses you made reference to. I think it relates to car expenses, meal expenses, you are not satisfied with the formula. Why do you believe the formula is inappropriate and why should you get credit for only 80% and so on?

Mr. Ruffell: As Roger mentioned in his opening address, we went through tax reform the first time and we argued about the split on business meals and entertainment expenses, and, grudgingly, the legislation went through. I think the issue now is whether we would be disallowed 20% of the GST as it applies to this portion of the business meals that are not allowed.

We do not think the information presently exists so we can do this. We were talking yesterday about credit card statements. Many credit card statements, which companies receive, do not break down the sales tax. So if you receive an invoice and it happens to be for $100, you would not have any idea how that $100 was broken down. If it was for a meal, there would probably be tips included—tips are not subject to GST.

We hear what you are saying. You are saying that the 20% that is not allowed for business use or business deduction should not be subject to a GST tax input credit. But we are asking how we can comply. The information is not there.

I believe one of the goals of the proposal is to keep the tax as simple as possible. We are now saying, let us somehow analyse where this GST is in that bill. We do not know how we can compute it. Just the complexity involved in the record keeping, is it really worth trying to collect 20% of the GST on a business meal? I do not think there is an amount of revenue involved in here that would really make it worthwhile for industry and government to try to comply.

[*Translation*]

que l'indemnité soit portée à 1 000 dollars et non pas à 0.25 p. 100.

M. Ruffell: Non.

M. Soetens: C'est ce que je voulais vérifier. Votre association représente manifestement des entreprises commerciales de toutes catégories et d'un grand nombre de secteurs. Vous nous avez indiqué, par exemple, que votre conseil d'administration compte 17 membres. Toutes les régions du pays sont-elles représentées?

M. Keeley: Oui monsieur.

M. Soetens: Vous nous avez dit qu'ils approuvaient à l'unanimité cette proposition. Voulez-vous dire que même dans les régions du Canada où nous connaissons des pressions politiques un peu plus fortes qu'ailleurs, les membres de votre conseil d'administration appuient cette proposition?

M. Keeley: De façon générale, oui.

M. Soetens: Pourriez-vous revenir sur la question des dépenses que vous avez évoquée. Je crois que vous vouliez parler des frais de voiture, des frais de repas, etc. La formule ne vous satisfait pas. Pourquoi la jugez-vous inappropriée et pourquoi ne devriez-vous recevoir un crédit que pour 80 p. 100?

M. Ruffell: Comme l'a mentionné Roger dans son allocution d'ouverture, lors de la première étape de la réforme fiscale, nous avons contesté la distinction faite entre les frais de repas d'affaires et les dépenses de représentation. La loi a quand même été adoptée, contre notre gré. La question est désormais de savoir si on nous accordera une exemption de 20 p. 100 de la TPS, pour compenser les dépenses de repas d'affaires sur lesquelles nous payons la taxe.

La situation actuelle ne le permet pas. Nous parlions hier des relevés de cartes de crédit. Dans bon nombre de cas, la taxe de vente n'apparaît pas séparément sur les relevés de cartes de crédit que les compagnies reçoivent. Si vous recevez une facture de 100$, mettons, vous ne savez pas toujours à quoi cette somme correspond. S'il s'agit d'un repas, le pourboire est probablement inclus. . . or les pourboires ne sont pas visés par la TPS.

Nous comprenons ce que vous dites. Vous dites que les 20 p. 100 qui ne peuvent faire l'objet d'une déduction au titre de la petite entreprise ne devrait pas non plus ouvrir droit au crédit pour taxe sur intrants. Mais que voulez-vous que nous fassions? Nous n'avons pas les données nécessaires.

Je pensais que l'un des objectifs de cette proposition était de simplifier la taxe. Nous aimerions que l'on nous dise comment trouver la TPS sur la facture. Nous ne savons pas comment la calculer. Étant donné la complexité des opérations de comptabilité, cela vaut-il vraiment la peine d'essayer de percevoir 20 p. 100 de la TPS sur un repas d'affaires? Je doute que les revenus éventuels que cela représenterait pour l'entreprise ou le gouvernement le justifient.

[*Texte*]

We talked yesterday about the complexity in Roger's business. They have many divisions. They try to split up their business meal expenses per division. . . absolutely impossible to keep track of the split and the allocation and then to take a 20% GST part of the meal and try to disallow that and try to keep track of it. I do not think you are achieving one of the goals here, and that is to make a system work.

We have been taxed on automobiles for the last number of years. We have gone through tax reform. I thought two years ago when tax reform went through that we pretty well killed the company car. Our feeling is that it is not killed because now we are proposing to slap a GST on the employee benefit portion. The individual is already extremely highly taxed. There is a perception that the company car is a great perk, but as you know, sir, for many thousands of Canadians who travel this country to generate sales, it is not a perk. It is an absolute sales tool.

The proposal is to take an already extremely highly taxed benefit and to slap a 9% GST on top of this benefit. We think it is double taxation. It is a disservice to the Canadian sales profession to force people away from company cars because of punitive taxation. Roger may want to elaborate on the fact that the company car is an absolute sales tool, and to put another nail in the coffin of an important tool like this is an absolute disservice.

• 1620

Mr. Soetens: I can understand that point. Having been a traveller, I guess you do not need to convince me.

The other question relates to the commercial traveller who is a member of your organization. How many of them would be employees of corporations versus self-employed? I assume if they are self-employed they are probably on a commission basis. Do you have a breakdown of that? And is this proposal more complex for those who work for themselves versus those who work for corporations?

Mr. Ruffell: I think it is probably more the effects on the corporation and the record-keeping. Certainly, if you want the split, it is about 60% who are sales employees, sales managers, regional managers; about another 20% are manufacturers' agents that represent more than one company, and there is about 10% to 15% in there who are either retired or do other things, sales training, consulting work.

Mr. Keeley: But it is complex for both sides of it, and the double-whammy side of it is very difficult, we think,

[*Traduction*]

Nous avons parlé hier de la complexité de l'entreprise de Roger. Son entreprise comprend plusieurs divisions. Ils ont essayé de ventiler leurs frais de repas d'affaires par division. . . eh bien, il est absolument impossible de faire cette ventilation, de calculer une TPS de 20 p. 100 sur les frais de repas et de demander une déduction. Si votre objectif est réellement d'élaborer un système qui marche, je crois que vous faites fausse route.

Cela fait plusieurs années que nous payons une taxe sur les automobiles. Puis il y a eu la réforme fiscale. Lors de la réforme fiscale d'il y a deux ans, je me suis dit que la voiture de fonction avait fait son temps. Pas du tout puisque on propose maintenant d'appliquer la TPS à la portion qui représente l'avantage accordé aux employés. Le taux d'imposition des particuliers est déjà extrêmement élevé. On a l'impression qu'une voiture de fonction est un privilège extraordinaire. Mais vous n'ignorez pas, monsieur, que pour les milliers de Canadiens qui se déplacent dans tout le pays pour faire grossir le volume des ventes, une voiture de fonction n'est pas un privilège. Ce n'est rien d'autre qu'un outil de travail.

Cette proposition consiste à percevoir une TPS de 9 p. 100 sur un poste de dépenses qui est déjà extrêmement taxé. Pour nous, cela équivaut à une double imposition. Ce n'est pas un service à rendre aux vendeurs professionnels canadiens que de les obliger à renoncer à une voiture de fonction à cause d'un système fiscal punitif. Roger pourra peut-être vous expliquer de façon plus détaillée comment une voiture de fonction n'est rien d'autre qu'un outil de travail. C'est rendre un très mauvais service à la profession que de percevoir une autre taxe sur un outil de travail aussi important.

M. Soetens: Je comprends. Vous n'avez pas à me convaincre, car j'ai moi-même beaucoup voyagé.

L'autre question que j'aimerais poser porte sur les voyageurs de commerce qui font partie de votre organisation. Combien d'entre eux travaillent pour une entreprise et combien d'entre eux sont à leur compte? S'ils sont à leur compte, je suppose qu'ils sont payés à la commission. Pouvez-vous nous fournir une ventilation? De plus, cette proposition est-elle plus complexe pour ceux qui travaillent à leur compte que pour ceux qui travaillent pour une entreprise?

M. Ruffell: Je dirais qu'elle touche surtout les entreprises, à cause de la complexité des opérations de comptabilité. Pour ce qui est de la ventilation, je dirais que 60 p. 100 sont des vendeurs, des directeurs de ventes ou des directeurs régionaux; 20 p. 100 sont des représentants de fabricants et ils représentent plus d'une compagnie et environ 10 à 15 p. 100 sont à la retraite ou font quelque chose d'autre, de la formation en vente ou de la consultation, par exemple.

M. Keeley: Cette taxe est complexe pour tout le monde, et en particulier cette histoire de double imposition.

[*Text*]

including the car and also the airline side of things. You are getting taxed on top of tax.

Mr. Soetens: I guess I am trying to ask that question, because in your presentation you also talk about the simplified documentation for invoices and so on. You know, I have been involved in some preliminary discussions on what the tax remittance form might look. It seems like a pretty simple form, but I realize there has to be background documentation available at some point. I guess it really does not matter whether it is $30, $75, whatever the amount is, there are a lot of businesses out there that sell an awful lot of things for 10¢, 20¢, 80¢ and $5 and $10, so any number you choose is going to involve a problem.

Mr. Ruffell: Yes, but the low end of this is nickle and diming everybody, we think, so put it at a fair amount that does make a lot of sense from a pure business acumen standpoint.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): In reply to Mrs. Marleau when she was talking about a one-tiered versus a two-tiered system you indicated that your preference would be for a one-tiered system, but it was not made clear to me—and I do not know whether I did not hear something—but are you telling the government to proceed regardless, or are you telling the government to stop until they have some sort of agreement with the provinces on a one-tiered system?

Mr. Ruffell: I think the government is going to have to proceed. Whether you people can bring the provinces on side, we only hope as Canadians that can be achieved, but I think for the government to sit back with a rather severely flawed system, as presently exists, would be a mistake. You should proceed; it is absolutely essential that you push harder for all Canadians to integrate the tax system.

Mr. Whittaker: We have had witnesses appear before us where they have essentially said that they agree perhaps that we should be looking at changes in the tax structure and in the tax system. However, they said we have waited this long so another few years in order to get the bugs out would be invaluable to the Canadian people as a whole. And they have said, why replace a flawed tax with an equally flawed tax. What comments would you make on that with respect to the answer you have just given me?

Mr. Ruffell: I think it is time to move on. We have seen so many issues in other areas that we have dealt with in which we waited, and we waited, and we waited. I can name the Bankcruptcy Act as a perfect example. We have been waiting for 20 years and nothing has been done. There are some opportunities, I think, to move on. I think the opportunity is now. There are some opportunities for export sales. I think it is time now to have a level playing field and we should move on.

[*Translation*]

Surtout si l'on ajoute les frais de voiture et les frais d'avion. C'est une taxe sur la taxe.

M. Soetens: Si je vous pose cette question, c'est que dans votre mémoire, vous parlez du montant maximum des factures n'exigeant qu'une documentation simplifiée, etc. Je participe aux discussions préliminaires qui ont lieu sur le format que pourrait avoir le formulaire de remise de la taxe. Le formulaire proposé m'a semblé assez simple mais je me rends compte qu'il faut bien produire à un moment donné des documents d'appui. Qu'importe qu'il s'agisse de 30$ ou de 75$ mais bon nombre d'entreprises vendent un tas de marchandises pour 10, 20, 80 ou même 5$ et 10$. Quel que soit le montant, il y aura toujours un problème.

M. Ruffell: Oui, mais pour les entreprises les plus petites, cela représente des tas de calculs au sou près. Nous pensons qu'il vaudrait mieux arrêter un montant qui puisse se défendre du point de vue de la comptabilité commerciale.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen-Merritt): En réponse à M^me^ Marleau qui parlait d'un système intégré plutôt que d'un système à deux vitesses, vous avez dit que vous préféreriez un système intégré. Je ne sais pas si je vous ai bien entendu. Voulez-vous dire que le gouvernement devrait aller de l'avant, de toute façon, ou bien voulez-vous dire que le gouvernement devrait mettre en veilleuse ce projet tant qu'il n'aura pas conclu d'entente avec les provinces sur un système harmonisée?

M. Ruffell: Je crois que le gouvernement va devoir aller de l'avant. En tant que Canadiens, nous ne pouvons qu'espérer que vous réussirez à entraîner les provinces, mais j'estime que le gouvernement commettrait une erreur en continuant d'appliquer le système très insatisfaisant que nous avons pour le moment. Vous devez aller de l'avant. Il est absolument essentiel que vous exerciez des pressions pour que tous les Canadiens admettent le principe d'un régime fiscal intégré.

M. Whittaker: Les nombreux témoins qui ont comparu devant notre Comité conviennent que nous devrions peut-être envisager de modifier la structure fiscale et le régime fiscal. Cependant, ils nous ont dit que nous avons déjà attendu longtemps et que quelques années de plus permettraient d'assainir le système dans l'intérêt de tous les Canadiens. Ils ne comprennent pas pourquoi il faudrait remplacer une taxe qui fonctionne mal par une autre taxe fonctionnant aussi mal. Vu la réponse que vous venez de me donner, avez-vous des commentaires à faire là-dessus?

M. Ruffell: Je crois qu'il est temps d'avancer. Dans un tas d'autres domaines, nous n'avons que trop attendu. La Loi sur les faillites constitue un exemple parfait. Nous avons attendu 20 ans et rien n'a été fait. Certaines occasions se présentent où il faut avancer. Je crois que c'est le moment. La conjoncture semble favorable aux exportations. Il est temps d'égaliser les chances et d'aller de l'avant.

[*Texte*]

Mr. Whittaker: We keep on hearing about this level playing field. You have spoken about problems with the air transportation tax. You have told us that 8% would be easier to swallow than 9%. You have spoken about the problems with the administration. I believe your terms were "complex environment of compliance", or something to that effect, and in fact that appears to be what we are going to have, particularly under a two-tiered system. You are going to have a system where the traveller as a small business person is going to have a lot of difficulties—and I think you have already told us that—in complying with this tax as it is slated. Yet you are telling us, bring it in, pay us a bit more, but you are saying, bring it in at 8%. You are not saying to broaden the base, as so many others have.

• 1625

Others have told us to lower the rate, 5%, 6%, 7%. You are the first ones at 8%. But they have told us to broaden the base and include food. You are not telling us that.

Mr. Keeley: No, not at all. We are simply saying a maximum 8 or 12 recommendations would make a lot of sense to the people who make things happen in this country in terms of selling things.

Mr. Whittaker: The administrative complexity of it, as I understand in talking to other retailers, other sales people, is that the administrative burden is going to cause added expenses for upgrading computers, upgrading—in your case it is not cash registers, but in many retail outlets it is cash registers—the system in total, doing a complete new level of bookkeeping, if you will. They have told us those costs will be passed on to the consumer. I assume the same is true of commercial travellers: as their costs go up they pass those on to the consumer. Is that a fair assessment?

Mr. Keeley: I think that would be a fair assessment.

Mr. Whittaker: So if the scenario that has been laid out before us that the spiral. . . I have read in the newspapers the Treasurer of the Alberta Progressive Conservative government has said he feels this government has substantially underestimated the effect of the once-only inflationary bulge and in fact it will be substantially greater than 2 1/4%; that inflationary factor will be a spiralling effect that will be felt over a number of years and in the short term losses. . . it will not heal the wounds this is going to cause.

You talked about "wage grabs", and I was so interested I made a note of those words, "wage grab". Yet you have told me you intend to make up for any cost to you, and I would assume inflationary cost will also be made up in the price structure of things you are selling. Can we not

[*Traduction*]

M. Whittaker: On entend toujours la même chose. Vous avez évoqué les problèmes que pose la taxe sur les transports aériens. Vous nous avez dit qu'il serait plus facile d'avaler une taxe de 8 p. 100 que de 9 p. 100. Vous avez parlé des problèmes d'administration. Vous avez parlé de la nécessité de se conformer à la loi dans un environnement complexe. Ce n'est peut-être pas les termes que vous avez employés. C'est effectivement ce qui va se passer, en particulier avec un système à deux vitesses. Si cette taxe est appliquée comme prévue, le représentant d'une petite entreprise qui doit se déplacer beaucoup aura de nombreuses difficultés, et je crois que vous nous l'avez déjà dit. Pourtant, ce que vous nous demandez, c'est de vous payer un peu plus et de rabaisser la taxe à 8 p. 100. Vous ne nous demandez pas d'élargir l'assiette de la taxe, comme tant d'autres l'ont fait.

D'autres nous ont demandé de rabaisser le taux de la taxe, à 5 p. 100, 6 p. 100, 7 p. 100. Vous êtes les premiers à nous demander de le rabaisser à 8 p. 100. Cependant, les autres témoins nous ont demandé d'élargir l'assiette de la taxe et d'inclure les produits alimentaires. Ce n'est pas ce que vous nous demandez.

M. Keeley: Non, pas du tout. Nous disons simplement que 8 ou 12 recommandations, au maximum, suffiraient à satisfaire ceux qui font profession de vendre dans ce pays.

M. Whittaker: En parlant avec d'autres détaillants, d'autres professionnels de la vente, je crois comprendre que cette taxe va entraîner un fardeau administratif supplémentaire: modernisation des ordinateurs, des caisses enregistreuses—si cela ne vous touche pas vous, cela touche un grand nombre de petits détaillants—bref la modification de l'ensemble du système va entraîner un surcroît d'opérations comptables et administratives, si vous voulez. On nous a dit que tous ces coûts allaient se répercuter sur les consommateurs. Je suppose que ce sera la même chose pour les représentants de commerce: si leurs coûts augmentent, ce sont les consommateurs qui s'en ressentiront. Cette analyse vous semble-t-elle exacte?

M. Keeley: Je trouve que oui.

M. Whittaker: Si le scénario qui nous a été exposé est mis en place, la spirale. . . J'ai lu dans la presse que, d'après le trésorier du gouvernement progressiste-conservateur de l'Alberta, le gouvernement fédéral a largement sous-estimé l'impact d'une augmentation ponctuelle de l'inflation et qu'en fait, celle-ci serait nettement supérieure à 2,25 p. 100; la spirale inflationniste risque de se faire sentir pendant des années et d'entraîner des pertes à court terme. . . Cela ne contribuera pas à réparer les dégâts causés.

Vous avez parlé de «demandes salariales excessives». J'ai trouvé cela très intéressant et j'ai même pris note de cette expression «demandes salariales excessives». Vous nous avez dit que vous chercheriez à obtenir compensation de vos coûts supplémentaires et je suppose

[*Text*]

assume those out there who are making wages, yourselves included, will want to keep up with the inflationary trends that are laid on as a result of this tax?

Mr. Keeley: I hope you remember 13.5 points come off the manufacturing tax too, which should stimulate some activity.

Mr. Whittaker: At the factory level.

Mr. Keeley: Yes, sir.

Mr. Whittaker: How many levels are there between the factory level and the ultimate retail level? And when you look at it, for many manufactured goods, certainly it is much more, I would suggest, that is ultimately going to be paid on that good than is now at the factory gate, because you have in some cases five or six different levels, each one taking its little part of the action.

Mr. Ruffell: I guess the comment was maybe we would try to pass on costs—obviously we have to make a living and our companies have to stay in business—but we are left out there in the great marketplace, and that really is a major control for most of our companies, certainly the business I am in, certainly the business Mr. Keeley is in. We can say our costs are going to go up and we will try to pass them on, but—I am sure, Roger, you will agree with this—it is a bit of a dog-eat-dog world out there. It is vicious competition. We talk about trying to pass it on, but it is quite a complex marketplace out there, with many players in it. There may not always be that opportunity to pass those costs on, and maybe in some cases we will have to absorb the cost.

Mr. Whittaker: In many cases, though, what we have heard from a number of different groups is that as a result of the costs, if you cannot pass them on, you are going to bite the dust. You might go out of business.

Mr. Keeley: You might offset some costs in other parts of your operation, though; be more efficient, cost-effective—

Mr. Whittaker: Are commercial travellers going to be put out of business as a result of this 9% goods and services tax?

Mr. Keeley: I would not think so, no.

Mr. Whittaker: So you are one of the few industries that will not have losses as a result of this tax.

Mr. Keeley: We think if the modifications we talked about are outlined, we should maintain a growth pattern similar to the one we have had over the last few years.

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): Messieurs, je veux simplement vous dire que je suis enchanté de votre intervention. J'ai remarqué votre

[*Translation*]

que le coût de l'inflation se répercutera également sur les prix que vous pratiquez. Ne peut-on pas supposer que ceux qui fixent les salaires, dont vous faites partie, chercheront à répercuter sur leurs prix les tendances inflationnistes que l'application de cette taxe risque d'entraîner?

M. Keeley: J'espère que vous n'oubliez pas le retrait de la taxe de 13,5 p. 100 sur les ventes des Fabricants, ce qui devrait stimuler une certaine activité.

M. Whittaker: Au niveau de l'usine.

M. Keeley: Oui, monsieur.

M. Whittaker: Combien de niveaux intermédiaires existe-t-il entre l'usine et le consommateur final? En ce qui concerne un grand nombre de produits manufacturés, la taxe qui sera perçue sur ces produits en fin de parcours sera beaucoup plus élevé qu'à la sortie de l'usine, dans la mesure où dans certains cas il existe cinq ou six niveaux intermédiaires qui prélèvent chacun leur part.

M. Ruffell: Nous essayerons peut-être de répercuter nos coûts. . . Après tout, nous devons gagner notre vie et nos entreprises doivent survivre. . . Mais nous dépendons du marché et pour la majorité de nos entreprises, en tout cas pour moi et sans doute aussi pour M. Keeley, le marché exerce un contrôle énorme. C'est très joli de dire que si nos coûts augmentent nous essayerons de les répercuter mais—et je suis sûr Roger que vous serez d'accord avec moi—c'est la loi de la jungle qui gouverne. La concurrence est féroce. Nous avons beau souhaiter répercuter nos coûts sur d'autres, le marché est très complexe et les concurrents ne manquent pas. Nous n'aurons pas nécessairement la possibilité de répercuter nos coûts et dans certains cas nous serons peut-être obligés de les absorber.

M. Whittaker: D'après ce que nous ont dit plusieurs groupes de témoins, l'augmentation des coûts risque bien souvent de forcer les entreprises à mordre la poussière. Faute de répercuter leurs coûts, certaines risquent de faire faillite.

M. Keeley: On peut cependant essayer de compenser les coûts en modifiant certaines activités. On peut essayer d'accroître l'efficacité, la rentabilité. . .

M. Whittaker: Pensez-vous que la taxe de 9 p. 100 sur les produits et services va acculer les représentants de commerce à la faillite?

M. Keeley: Je ne crois pas, non.

M. Whittaker: Vous représentez sans doute l'un des rares secteurs pour lesquels la taxe n'entraînera pas de pertes.

M. Keeley: Si les modifications dont nous parlons sont adoptées, nous pensons pouvoir maintenir un rythme de croissance similaire à celui que nous avons enregistré au cours des dernières années.

Mr. Yvon Côté (Richmond—Wolfe): Gentlemen, I would like to tell you that I am very pleased with your presentation. I have taken note of your realistic approach

[*Texte*]

réalisme à l'égard de la procédure et votre sens des responsabilités. Comme vous l'avez bien dit, il faut établir cette taxe-là malgré sa nouveauté. De plus, même si les gouvernements provinciaux ne viennent pas, il faut continuer, dites-vous. J'en suis fort enchanté. Vous avez aussi manifesté un sens des responsabilités dans la mesure où il faut rencontrer des échéances au niveau du déficit et de la dette. Il faut donc s'y attaquer. Donc, j'admire votre intervention. Merci bien.

• 1631

The Vice-Chairman: I would like to thank you for coming here today. Hopefully this time if we make some recommendations that flow along with what you have told us, we will have a little more success with the government than we did on the car issue. We did not recommend on the food issue. We will be considering your brief in the next week or two when we begin to write our report.

This meeting is now adjourned.

[*Traduction*]

to how we should proceed and of your sense of responsibility. As you said, we must implement this tax in spite of its novelty. Moreover, even if provincial governments do not come on side, we have to procede. I am very pleased to hear that. You have also shown a deep sense of responsibility in saying that we have to meet deadlines with respect to the deficit and the debt. We have to bite the bullet. I do admire your presentation. Thank you.

Le vice-président: Je voudrais vous remercier d'être venus. Espérons qu'avec les recommandations que nous formulerons pour refléter ce que vous nous avez dit nous aurons un peu plus de succès auprès du gouvernement que nous n'en avons eu avec la taxe sur l'automobile. Nous n'avons pas recommandé de taxe sur les produits alimentaires. Nous allons étudier de près votre mémoire d'ici les deux prochaines semaines, avant de commencer à rédiger notre rapport.

La séance est levée.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Gift and Tableware Association:

Carl Cross, Consultant;

Steven Baker, Chairman, Government Liaison Committee;

G. Wilkinson, President;

Yvonne Bridgman, Executive Director.

From the Commercial Travellers' Association of Canada:

Roger E. Keeley, President;

Terry Ruffell, General Manager.

TÉMOINS

De l'Association de cadeaux et d'accessoires de table:

Carl Cross, conseiller;

Steven Baker, président, Comité de liaison avec les gouvernements;

G. Wilkinson, président;

Yvonne Bridgman, directrice générale.

De l'Association des voyageurs de commerce du Canada:

Roger E. Keeley, président;

Terry Ruffell, directeur général.

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 70

Wednesday, October 18, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 70

Le mercredi 18 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the Goods & Services Tax—Technical Paper (August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la taxe sur les produits et services—Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

DEC 2 1989

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989

34347—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman:

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président:

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité
Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, OCTOBER 18, 1989
(77)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 9:05 o'clock a.m. this day, in St. John's, Newfoundland, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Don Blenkarn, Yvon Côté, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: Fernand Jourdenais for Clément Couture; Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Members present: Fred Mifflin and Roger Simmonds.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff*: Sean Aylward; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: *From the Newfoundland and Labrador Federation of Municipalities*: Douglas Smith, Executive Director. *From the Newfoundland Convenience Stores Association*: Anita Smith, C.A., Harris, Pitcher, Kennedy, Ryan. *From the St. John's Board of Trade*: Fraser Edison, President; Gil Dalton, Treasurer. *From the Newfoundland and Labrador Home Builders Association Ltd.*: Lorne Janes, President; Gary Reardon, Past President, 2 Vice-President of the Canadian Home Builders Association. *From the Newfoundland and Labrador Chamber of Commerce*: Paul Connolly, Chairman. *From the Coalition for Equality*: Lorraine A. Michael, R.S.M., Chairperson, Sub-Committee on Economic Issues; Jane Robinson, Chairperson; Frank Taylor, Member (Representative of Newfoundland and Labrador Federation of Labour). *From the Canadian Paraplegic Association (Newfoundland Division)*: Douglas Winsor, Board Member. *From the Fishermen, Food And Allied Workers' Union*: Richard Cashin.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Service Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Douglas Smith from the Newfoundland and Labrador Federation of Municipalities made a statement and answered questions.

Anita Smith from the Convenience Stores Association, made an opening statement and answered questions.

Fraser Edison from the St. John's Board of Trade, made a statement and, with Gil Dalton, answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 18 OCTOBRE 1989
(77)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 9 h 05, à St. John's, à Terre-Neuve, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Don Blenkarn, Yvon Côté, Murray Dorin. Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: Fernand Jourdenais remplace Clément Couture; Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Autres députés présents: Fred Mifflin et Roger Simmonds.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité*: Sean Aylward et Blake Murray, consultants.

Témoins: *De la Newfoundland and Labrador Federation of Municipalities*: Douglas Smith, directeur exécutif. *De la Newfoundland Convenience Stores Association*: Anita Smith, C.A., Harris, Pitcher, Kennedy, Ryan. *Du St. John's Board of Trade*: Fraser Edison, président; Gil Dalton, trésorier. *De la Newfoundland and Labrador Home Builders Association Ltd.*: Lorne Janes, président; Gary Reardon, ancien président et deuxième vice-président de la Canadian Home Builders Association. *De la Newfoundland and Labrador Chamber of Commerce*: Paul Connolly, président. *De la Coalition for Equality*: Lorraine A. Michael, R.S.M., présidente, Sous-comité des questions économiques; Jane Robinson, présidente; Frank Taylor, membre (représentant de la Newfoundland and Labrador Federation of Labour). *De l'Association canadienne des paraplégiques (Division de Terre-Neuve)*: Douglas Winsor, membre du conseil exécutif. *Du Fishermen, Food and Allied Workers' Union*: Richard Cashin.

Conformément au paragraphe 108(2), le Comité reprend l'étude du Document technique sur la taxe sur les produits et services publié par le Ministre des finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du 15 août 1989, fascicule nº 26.*)

Douglas Smith de la Newfoundland and Labrador Federation of Municipalities fait un exposé et répond aux questions.

Anita Smith, de la Convenience Stores Association, fait un exposé et répond aux questions.

Fraser Edison, du St. John's Board of Trade, fait un exposé et, avec Gil Dalton, répond aux questions.

Lorne Janes from the Newfoundland and Labrador Home Builders Association made a statement and, with Gary Reardon, answered questions.

Paul Connolly from the Newfoundland and Labrador Chamber of Commerce, made a statement and answered questions.

Lorraine A. Michael and Jane Robinson from the Coalition for Equality, made a statement and, with Frank Taylor, answered questions.

Douglas Winsor made a statement and answered questions.

Richard Cashin from the Fishermen, Food and Allied Workers' Union, made an opening statement and answered questions.

At 11:51 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Richard Dupuis
Committee Clerk

Lorne Janes, de la Newfoundland and Labrador Home Builders Association, fait un exposé et, avec Gary Reardon, répond aux questions.

Paul Connolly, de la Newfoundland and Labrador Chamber of Commerce, fait un exposé et répond aux questions.

Lorraine A. Michael et Jane Robinson, de la Coalition for Equality, font un exposé, et avec, Frank Taylor, répondent aux questions.

Douglas Winsor fait un exposé et répond aux questions.

Richard Cashin, du Fishermen, Food and Allied Workers' Union, fait un exposé et répond aux questions.

À 11 h 51, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffier de Comité
Richard Dupuis

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

[*Texte*]

Wednesday, October 18, 1989

• 0905

The Chairman: Our first witness this morning is the Newfoundland and Labrador Federation of Municipalities, represented by Douglas Smith, its executive director.

Mr. Smith, thank you for coming. The floor is yours.

Mr. Douglas Smith (Executive Director, Newfoundland and Labrador Federation of Municipalities): Mr. Blenkarn and ladies and gentlemen of the committee, thank you very much for the opportunity to appear here this morning.

The Newfoundland and Labrador Federation of Municipalities is the voice of muncipal governments in this province. We were founded in 1950, and the NLFM represents municipalities of all sizes and capacities throughout the province. The policy and priorities of the NLFM are decided by the members in convention and by the board of directors.

The brief we present today raises, we fear, more questions than it provides answers or suggestions for improvement. While we would not wish this brief to be construed as a position paper in total opposition to the goods and services tax, we will stress the points that make us very uncomfortable with the imposition of the tax as it is now proposed.

We appreciate the commitment of the Hon. Michael Wilson that municipalities should not bear a greater tax burden under the national sales tax than they would under the previous existing sales tax regime. However, we believe even with the best intentions this will be an extremely difficult commitment to keep. The tax burden, because of the nature of the present federal sales tax, is virtually impossible for even the most sophisticated municipal administration to calculate its present federal sales tax burden. Lacking such baseline data, it will be extremely difficult, if not impossible, to monitor what, if any, differential exists between the two regimes.

A rebate model has been proposed. Should the rebate model be adopted by the federal government to return such taxes as municipalities would pay in excess of those under the current regime, a number of problems will arise. The first, as mentioned above, is the extreme difficulty in calculating the current burden. Presuming the federal authorities have the ability to calculate this differential, we believe the sheer volume of information required from the municipal sector will impose a

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

[*Traduction*]

Le mercredi 18 octobre 1989

Le président: Le premier témoin que nous allons entendre ce matin est M. Douglas Smith, directeur administratif de la Fédération des municipalités de Terre-Neuve et du Labrador.

Monsieur Smith, merci d'être venu. Vous avez la parole.

M. Douglas Smith (directeur administratif, Fédération des municipalités de Terre-Neuve et du Labrador): Monsieur Blenkarn, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie beaucoup de l'occasion qui m'a été donnée de comparaître ici devant vous ce matin.

La Fédération des municipalités de Terre-Neuve et du Labrador est la voix des administrations municipales de la province. Fondée en 1950, la FMTNL représente des municipalités d'importance et de possibilités très diverses, éparpillées partout dans la province. Sa politique et ses priorités sont décidées par les membres, réunis en assemblée, et par le conseil d'administration.

Nous craignons que le mémoire que nous allons déposer auprès de vous aujourd'hui ne soulève plus de questions qu'il n'offre de réponses ou de suggestions en vue d'améliorations. Nous ne voudrions pas que notre exposé soit interprété comme la manifestation de notre opposition totale à la taxe sur les produits et services, mais nous allons néanmoins souligner les éléments de la proposition devant lesquels nous ne nous sentons pas très à l'aise.

Nous apprécions l'engagement de l'honorable Michael Wilson selon lequel les municipalités ne devraient pas avoir à assumer un plus lourd fardeau fiscal en vertu de la nouvelle taxe nationale que dans le cadre de l'ancien régime. Cependant, nous croyons que même avec les meilleures intentions au départ, ce sera là un engagement qui s'avérera très diffile à tenir. Le fardeau fiscal, étant donné la nature de l'actuelle taxe fédérale de vente, est tel que même l'administration municipale la plus évoluée ne serait pas en mesure de calculer celui qui lui revient en vertu de la taxe fédérale en vigueur. Sans ces données, il sera extrêmement difficile, voire impossible, d'établir quelle différence supposera pour les municipalités le passage d'un régime à l'autre.

Un système de remboursement a été proposé. Si cette formule—prévoyant le remboursement aux municipalités des taxes supplémentaires que supposerait le nouveau régime—est adoptée par le gouvernement fédéral, cela amènera un certain nombre de problèmes. Tout d'abord, comme je l'ai déjà dit, il est déjà extrêmement difficile de calculer le fardeau fiscal. En supposant que les autorités fédérales auront les capacités nécessaires pour calculer la différence, nous croyons néanmoins que le simple volume

[*Text*]

significant administrative burden on both the municipal and the federal administrations.

Secondly, as no two municipalities are alike in their purchasing requirements and as purchasing requirements of individual muncipalities change substantially from year to year, the calculation of the sales tax rebate will become, again, a heavy administrative burden. This burden will be especially onerous for the smaller municipality, which currently struggles with a lack of administrative capacity. In short, most of the municipalities in our province are in that position.

The administrative burden is further complicated by the necessity of separating services that are non-taxable from those which may be—for example, fee-for-services, such as snow clearing, garbage collection, etc.—and those that are clearly taxable, such as concessions at recreational facilities and so on. The accounting systems of most of the smaller municipalities will have to be completely redesigned and revamped to accommodate a rebate system, adding expense and again administrative burden.

• 0910

Fourth, there will be additional costs associated with the rebate model as the cashflow of municipalities will be impeded by the waiting period between tax payment and tax rebate receipt. As well, we fear a cascading tax effect as we will have to pay provincial sales taxes calculated on the purchase price inclusive of the goods and services tax.

From our perspective then, the potential problems for municipalities associated with the imposition of the goods and services tax will far outweigh the benefits. The administrative burden at both the municipal and federal levels appears to be enormous.

As well as being concerned with the immediate effects of the GST on municipal operations, we are naturally concerned with the overall effects on the economies of our communities and our province. There are conflicting reports on the global effect of this tax, and we are worried, quite frankly, that some of the more dire predictions may prove to be accurate.

There have been many reports in the press that the GST will cause greater inflation and cost jobs. We note with some alarm that many of these reports are credited to organizations that traditionally supported the Conservative fiscal measures. We are not economists, and thus we have difficulty in evaluating this reportage. However, we are painfully aware of the state of the

[*Translation*]

de données que le secteur municipal serait tenu de fournir imposerait un lourd fardeau administratif aux administrations tant municipales que fédérale.

Deuxièmement, étant donné que les achats que doivent faire les municipalités varient d'un cas à un autre et que les besoins en matière d'achats d'une même municipalité varient sensiblement d'une année à l'autre, là encore, le calcul du remboursement de la taxe de vente supposera un énorme fardeau administratif. Ce fardeau sera tout particulièrement onéreux pour les petites municipalités, dont les possibilités administratives sont déjà limitées. C'est d'ailleurs le cas de la plupart des municipalités de la province.

Le fardeau administratif est par ailleurs davantage compliqué par la nécessité de séparer les services non taxables de ceux qui pourraient être taxables—par exemple les services pour lesquels il y a des droits d'utilisation, comme le déneigement, le ramassage des ordures, etc.—et de ceux qui doivent très clairement être assujettis à la taxe, comme par exemple des commerces dans des centres récréatifs, etc. Le système de comptabilité de la plupart des petites municipalités devra être complètement refait pour intégrer le système de remboursement, ce qui ne fera qu'amener des dépenses supplémentaires et un fardeau administratif accru.

Quatrièmement, le modèle de remboursement amènera des coûts supplémentaires d'un autre ordre, étant donné que les mouvements de caisse des municipalités seront entravés par la période d'attente qui interviendra entre le paiement de la taxe et la réception du remboursement. D'autre part, nous craignons une application en cascade de la taxe, étant donné que nous devrons payer une taxe provinciale de vente calculée à partir du prix d'achat, qui comprendra déjà la taxe sur les produits et services.

De notre point de vue, donc, les problèmes potentiels qu'amènera pour les municipalités l'imposition de la taxe sur les produits et services l'emporteront, et de loin, sur les avantages. Le fardeau administratif aux niveaux tant municipal que fédéral risque d'être énorme.

Outre nos préoccupations quant aux conséquences immédiates qu'aurait la TPS sur les activités des municipalités, nous avons également, ce qui est tout naturel, certaines craintes relativement aux effets d'ensemble qui se feront sentir au niveau des économies des différentes localités et de la province. Des rapports contradictoires sur l'effet d'ensemble de la taxe circulent, et nous craignons, bien franchement, que certaines des prévisions les plus noires ne se réalisent.

De nombreux articles parus dans la presse prédisent que la TPS amènera des poussées inflationnistes et des suppressions d'emplois. Ce qui nous inquiète, c'est que nombre des déclarations qui figurent dans ces articles proviennent d'organismes qui ont traditionnellement appuyé les mesures fiscales des conservateurs. Nous ne sommes pas des économistes, et nous avons donc quelques

[*Texte*]

provincial economy and we must stress that any increase in inflation or unemployment in this province is simply unacceptable.

We are concerned that the implementation of the GST should be closely monitored so that no windfall profits accrue to those who will be relieved of the current federal sales taxes. We note here, by way of example, that when the metric system was brought in the price of a carton of milk did not decrease despite the fact that a litre is only about 80% of the size of a quart. We would not like to see similar occurrences happen with the implementation of the GST.

As we have noted above, there will be a cascading effect in taxes. We understand that the provincial sales tax will be calculated on the purchase price, including GST. In this province that will mean an effective sales tax rate of slightly more than 22% when the two are combined. In the province with the highest unemployment rate and the lowest per capita income, this is simply unconscionable.

While municipal government has no constitutional status, we are de facto a necessary order of government in this country. We fully understand the need of governments to raise revenue through taxation. We also understand that taxes must, as far as possible, be equitable and easily administered. We suggest to you that municipalities should be exempt from taxation in any form by other levels of government and we recommend a blanket exemption from the GST. This exemption would be equitable as all citizens would benefit by it and it would remove potentially enormous administrative difficulties.

Finally, in general terms we also strongly recommend that the GST be taken back to the provinces with the objective of introducing a single integrated federal-provincial sales tax. We feel that in no other way will general taxation equity be assured. Thank you.

The Chairman: Is your municipality financed with tax money on real estate?

Mr. Smith: There is a growing number of municipalities who are using the property tax as their general tax base, but we still have a substantial number that exist primarily on the poll tax.

The Chairman: So it is either poll taxes or a general assessment on real estate?

Mr. Smith: On property, that is right.

[*Traduction*]

difficultés à évaluer le bien-fondé de ces articles. Cependant, il n'est que trop évident que l'économie de la province se porte plutôt mal, et nous tenons à souligner que toute augmentation de l'inflation ou du chômage dans la province est tout simplement inacceptable.

Nous tenons à ce que l'application de la TPS soit surveillée de très près afin que ceux qui se trouveront libérés des taxes fédérales de vente en vigueur à l'heure actuelle ne tirent pas des bénéfices fortuits du nouveau régime. Nous aimerions souligner ici, à titre d'exemple, que lors de l'adoption du système métrique, le prix d'un carton de lait n'a pas baissé, en dépit du fait qu'un litre ne représente qu'environ 80 p. 100 d'une pinte. Nous n'aimerions pas voir surgir des situations semblables à la suite de l'application de la TPS.

Comme nous l'avons déjà souligné, il y aura une application en cascade de la taxe. D'après les renseignements dont nous disposons, la taxe provinciale de vente sera appliquée au prix d'achat, qui comprendra la TPS. Dans cette province, si l'on ajoute les deux taxes, cela donnera un taux effectif de taxation de plus de 22 p. 100. Dans la province qui compte le taux de chômage le plus élevé et le revenu par tête d'habitant le plus faible au pays, cela est parfaitement absurde.

Bien que les administrations municipales n'aient aucun statut constitutionnel, elles sont néanmoins des administrations de fait dans le pays. Nous comprenons très bien la nécessité pour les gouvernements de se procurer de l'argent grâce à la taxation. Nous comprenons également que les taxes doivent, dans toute la mesure du possible, être équitables et se prêter à une administration facile. Nous pensons que les municipalités devraient être exemptées de toute taxation, sous quelque forme que ce soit, imposée par d'autres paliers gouvernementaux, et nous demandons à être entièrement exonérés de la TPS. Cette exonération serait équitable, étant donné que tous les citoyens en bénéficieraient et que cela supprimerait des difficultés administratives qui pourraient fort bien être énormes.

Enfin, nous recommandons fortement que les négociations sur la TPS reprennent avec les provinces, et ce, dans le but d'en arriver à une taxe de vente fédérale-provinciale intégrée. Nous voyons là la seule façon d'assurer un système de taxation qui soit équitable. Merci.

Le président: Votre municipalité est-elle financée par les taxes foncières?

M. Smith: Il y a un nombre croissant de municipalités qui utilisent les taxes foncières comme assiette fiscale générale, mais il y en a encore un bon nombre qui s'appuient principalement sur la capitation.

Le président: Il y a donc soit une taxe levée par individu, soit une taxe sur les biens fonciers, n'est-ce pas?

M. Smith: Sur les biens fonciers, c'est exact.

[*Text*]

The Chairman: You feel the province is going to add a tax on top of the federal tax. Do you presently pay provincial sales tax on municipal acquisitions?

Mr. Smith: Yes, we do, and this is a position we have been discussing with the province for some years and will continue to discuss with them until we can persuade them to see it our way, that we should not be paying sales taxes. We feel governments should not tax governments.

The Chairman: I see. But in any event, your school boards and your municipalities presently are taxed by the province on a sales tax basis.

Mr. Smith: I would hesitate to speak for the school boards because they are separate from municipalities in this province, but I believe they do, and yes, we do as well.

Mr. Simmons (Burin—St. George's): Welcome, Doug. I want to come to page 2 of your submission. We seem to have an abbreviated version of what you have there. Is the full document available to us?

• 0915

Mr. Smith: Yes. I sent a letter to the committee, outlining briefly what we would be presenting. As you are aware, we have just gone through our own provincial re-election of our board of directors, and we could not refine our final brief until just this week. I have provided half a dozen copies to the clerk. I had hoped to have more, but we had a minor equipment failure in the office; tomorrow they will be made available to you.

Mr. Simmons: On the second page of your letter of the 13th you make reference to your belief that the effective sales tax rate for Newfoundland will be 22% when you take into account the present 12% retail sales tax in the province, plus the 9%.

Are you aware that the provincial finance department has done a projection, based on the present goods and services tax proposal, which shows that the Department of Finance would need to raise its 12% to 16% to harvest the same amount of money it is currently harvesting on the 12%? Of course by extrapolation that would mean 16% plus 9% compounding, a 26% sales tax. Are you aware of that, and do you have some reaction to it?

Mr. Smith: I was aware that they were considering the implications. I was not aware of the 16% figure. When I drafted this brief, we worked it on the basis of 12% calculated on top of the 9%, which averages out slightly more than 22%. If it is 16%, it is going to be devastating to this province.

[*Translation*]

Le président: Vous pensez que la province va ajouter une taxe à la taxe fédérale. A l'heure actuelle, payez-vous la taxe provinciale de vente sur les achats de la municipalité?

M. Smith: Oui, et il s'agit là d'une question dont nous discutons depuis plusieurs années déjà avec la province et dont nous continuerons de discuter avec elle tant que nous ne l'aurons pas convaincue que nous ne devrions pas avoir à payer de taxe de vente. Nous croyons que les gouvernements ne devraient pas imposer de taxe aux autres gouvernements.

Le président: Je vois. Quoi qu'il en soit, les conseils scolaires et les municipalités dans votre province sont assujettis, par la province, à la taxe de vente.

M. Smith: J'hésiterais à me prononcer sur les conseils scolaires, car dans notre province, ils sont distincts des municipalités, mais je pense qu'ils sont dans le même cas que nous.

M. Simmons (Burin—Saint-Georges): Bienvenue, Doug. J'aimerais revenir à ce que vous dites à la page 2 de votre mémoire. Il semblerait que nous ayons devant les yeux une version abrégée de ce que vous avez là. Pourrait-on nous fournir le texte intégral du document?

M. Smith: Oui. J'ai envoyé au Comité une lettre qui esquissait brièvement les propos que nous comptions vous tenir. Comme vous le savez, nous venons de réélire notre conseil d'administration au niveau de la province, et il nous a donc été impossible de mettre la touche finale à notre mémoire avant cette semaine. J'ai remis une demi-douzaine d'exemplaires au greffier. J'avais espéré en avoir davantage, mais nous avons eu une petite panne au bureau. Je vous en ferai parvenir d'autres demain.

M. Simmons: Vous faites état à la deuxième page de votre lettre du 13 du fait que vous pensez que le taux effectif de taxation à Terre-Neuve sera de 22 p. 100 si vous ajoutez les 9 p. 100 à la taxe de vente au détail de la province, qui est à l'heure actuelle de 12 p. 100.

Savez-vous que le ministère des Finances de la province a fait certaines projections en fonction de l'application de la taxe sur les produits et services? Ces projections font ressortir qu'il faudrait que le ministère des Finances fasse passer de 12 à 16 p. 100 la taxe de vente provinciale pour récupérer le même montant d'argent qu'à l'heure actuelle, avec la taxe de vente de 12 p. 100. Évidemment, en extrapolant, cela donnerait 16 p. 100 plus 9 p. 100, soit une taxe de vente de 26 p. 100. Étiez-vous au courant de cela, et qu'en pensez-vous?

M. Smith: Je savais que le ministère était en train d'étudier les ramifications possibles, mais je n'étais pas au courant de ce chiffre de 16 p. 100. Lorsque j'ai rédigé le mémoire, nous n'avons fait qu'ajouter les 12 p. 100 aux 9 p. 100, ce qui donne un peu plus de 22 p. 100 en moyenne. Si la taxe passe à 16 p. 100, ce sera catastrophique pour la province.

[*Texte*]

Mr. Simmons: Doug, your organization represents not all municipalities. What fraction is outside your umbrella at the moment?

Mr. Smith: Of the 300-plus incorporated municipalities in this province, we represent 220 as full members of the federation. The ones that are not members tend to be very small municipalities that cannot afford to fully participate in the federation. We continue to support them wherever we can.

Mr. Simmons: So, you would respresent 90%-plus of the population.

Mr. Smith: We represent 65% of the municipalities and about 94% of the population.

Mr. Simmons: Can you quantify what you are talking about in the first page of your letter, when you talk about "additional administrative costs for municipalities"? My understanding is that many of those municipalities, certainly the medium and small-sized ones, are already just about to the wall. Can you quantify in terms of projecting whether certain of these municipalities would just be forced out of operation? I suppose bankruptcy is not the appropriate term, but they would not be able to operate as a result of this additional burden. Is that a fair statement?

Mr. Smith: It may be. It is very difficult to quantify it. As I have pointed out earlier, every municipality is unique and different. Some of the smaller ones may be able to cope with it; others of greater size may not be able to cope with it. It depends on their own financial circumstances whether or not they can afford the additional staff that would be necessary to look after the paperwork involved. Life is becoming far more complex for municipal administrations in this province than it ever has been previously.

The vast majority of our municipalities operate with a staff of two or three people at the most. I would suggest to you most of them operate with one full-time clerical person. That person has all he or she can do to keep up with just the day-to-day operation of the municipality, without adding in complex rebate formulas on taxes paid and that sort of thing. Yes, it may well put quite a number of them in jeopardy, simply because they could not afford to do it.

Mr. Simmons: A number of your municipalities, indeed I would submit the overwhelming majority, are under 10,000 population. Is that a fair statement?

Mr. Smith: I would say of 320 municipalities, 300 are under 10,000 population.

Mr. Simmons: Let us take any of those smaller communities by mainland urban standards, take a community of 3,000, 4,000, 5,000 people, maybe

[*Traduction*]

M. Simmons: Doug, votre organisme ne représente pas toutes les municipalités de la province. Quel pourcentage des municipalités ne compte pas parmi vos membres?

M. Smith: Sur les 300 et quelques municipalités incorporées que compte la province, il y en a 220 qui sont représentées en tant que membres à part entière de la fédération. Les municipalités qui ne sont pas membres sont en général très petites et n'ont pas les moyens de participer pleinement aux activités de la fédération. Cependant, nous continuons de les appuyer partout où cela est possible.

M. Simmons: Vous représentez donc un peu plus de 90 p. 100 de la population.

M. Smith: Nous représentons 65 p. 100 des municipalités et environ 94 p. 100 de la population.

M. Simmons: Pourriez-vous quantifier ce dont vous parlez à la première page de votre lettre, lorsqu'il est question de «coûts administratifs supplémentaires pour les municipalités?» D'après les renseignements dont je dispose, un grand nombre de ces municipalités, et ce serait en tout cas des municipalités petites et moyennes, sont déjà acculées au mur. Prévoyez-vous que certaines d'entre elles seront obligées de fermer boutique? Je suppose que le terme «faillite» ne serait pas approprié, mais je veux parler d'une situation où, à cause du fardeau supplémentaire, ces municipalités ne seraient plus en mesure de fonctionner. Pensez-vous que ce sera le cas?

M. Smith: Ce pourrait l'être. Il serait très difficile de quantifier cela. Comme je l'ai dit tout à l'heure, chaque municipalité est unique et différente des autres. Certaines des plus petites pourraient peut-être se débrouiller; certaines des plus grosses ne le pourraient peut-être pas. Leur situation financière à chacune dictera si elles peuvent ou non recruter le personnel supplémentaire dont elles auraient besoin pour s'occuper de la paperasserie. Dans cette province, la vie est de plus en plus difficile pour les administrations municipales.

La grande majorité des municipalités de la province fonctionnent avec un personnel de deux ou trois personnes au maximum. La plupart d'entre elles ne comptent qu'un employé de bureau à temps plein. Cette personne a déjà du mal à ne s'occuper que des activités quotidiennes de la municipalité, et si on lui impose des formules complexes de remboursement des taxes payées, etc., rien n'ira plus. Pour répondre à votre question,donc, un grand nombre d'entre elles pourraient être menacées, tout simplement parce qu'elles n'auront pas les moyens nécessaires.

M. Simmons: Un certain nombre des municipalités que vous représentez, et c'est sans doute la majorité, comptent moins de 10,000 habitants. C'est bien cela, n'est-ce pas?

M. Smith: Je dirais que 300 des 320 municipalités comptent moins de 10,000 habitants.

M. Simmons: Prenons n'importe laquelle des petites localités, et évaluons sa situation en fonction des normes en vigueur dans les autres provinces canadiennes. Prenez

[*Text*]

Marystown, would it be obliged to hire any additional people to address the administrative problem introduced by the GST?

• 0920

Mr. Smith: Marystown may not, because it is a relatively, in our terms, sophisticated administration. They have a very well run municipality, and they may be able to absorb the additional burden in their present structure. Equally, another town of the same size, and I would hesitate to use the name of a particular town at this point, which has more difficulty with its administrative procedures may not be able to handle that. I can think of several, but again I would not like to name them specifically.

Mr. Simmons: But you are saying that there are municipalities in the under-10,000 population range that will require additional staff to cope with this additional administrative burden.

Mr. Smith: I would expect that most of the municipalities in the 2,500 to 10,000 population bracket would require it, because they are large enough that they are doing a sufficient volume of business, sufficient contracts on infrastructure, paving, water, sewers, just general maintenance, whatever, that they have quite substantial budgets. We are speculating here on what the actual burden would be, but if we are looking at a rebate model I would expect that many of these would have to hire at least one additional staff member.

Mr. Simmons: Suppose they have to hire one or two additional people to look after the situation, are these municipalities currently well in the black? Do they have operating surpluses? Where would they find the additional money to pay those additional staff people?

Mr. Smith: They would find it where all governments find it. They would raise their taxes.

Mr. Simmons: Are you suggesting that there is a very good possibility that the municipalities themselves will be triggered into a tax increase by virtue of this general services tax?

Mr. Smith: It is likely, yes.

Mr. Simmons: You say "likely". Is it the exception or is it general? Would you see many municipalities having to do it, or would it be the exception?

Mr. Smith: It is very difficult to say. Municipal governments here are extraordinarily sensitive to the tax burden that already exists in this province, and are very reluctant to raise taxes locally and add to that burden.

The fact of the matter is that, quite simply, there are a number of conditions existing in this province which are pushing us to a position where general increases in municipal taxes are likely. Anything that adds to that will

[*Translation*]

une localité de 3,000, 4,000 ou 5,000 habitants, par exemple Marystown. La municipalité de Marystown serait-elle obligée d'embaucher des employés supplémentaires pour s'occuper du travail administratif que supposera la TPS?

M. Smith: Ce ne sera peut-être pas le cas de Marystown, puisqu'il s'agit, pour nous, d'une administration relativement évoluée. La municipalité est très bien gérée, et il se peut que ses structures actuelles soient en mesure d'absorber le fardeau additionnel. Cependant, une autre ville de la même taille—et j'hésiterais à donner des exemples précis dans ce contexte-ci—qui aurait plus de difficultés d'administration ne serait peut-être pas à la hauteur. J'ai plusieurs exemples en tête, mais, comme je l'ai déjà dit, je ne veux pas les citer.

M. Simmons: Cependant, vous dites bien que, parmi les municipalités de moins de 10,000 personnes, il y en a qui devront engager du personnel supplémentaire afin de venir à bout de ce nouveau fardeau administratif.

M. Smith: Je m'attendrais à ce que la plupart des municipalités dont la population se situe entre 2500 et 10,000 habitants aient à engager du personnel, car elles sont d'une taille suffisante pour que les contrats d'infrastructure, de pavage des rues, d'adduction d'eau, d'égouts, d'entretien général nécessitent des budgets importants. Pour ce qui est du fardeau, on ne peut que spéculer, mais je pense que si l'on adopte un régime de ristournes, plusieurs de ces municipalités auraient à engager au moins une personne supplémentaire.

M. Simmons: Mettons qu'elles doivent engager une ou deux personnes pour s'occuper de cette situation. Ces municipalités sont-elles en bonne posture financière? Ont-elles des excédents? Où trouveraient-elles l'argent nécessaire pour payer ces employés additionnels?

M. Smith: Elles le trouveraient là où tous les gouvernements le trouvent. Elles relèveraient leurs taxes.

M. Simmons: Dites-vous qu'il est très possible que les municipalités elles-mêmes haussent leurs taxes à la suite de l'imposition de cette taxe sur les produits et services?

M. Smith: C'est probable, oui.

M. Simmons: Vous dites «probable». Est-ce que ce sera l'exception ou la règle? Croyez-vous que beaucoup de municipalités devront le faire, ou s'agira-t-il plutôt de cas d'exception?

M. Smith: C'est très difficile à dire. Nos administrations municipales sont très conscientes de la charge fiscale qu'on impose déjà aux habitants de la province, et sont donc très réticentes à relever les taxes locales.

Le fait est, tout simplement, qu'il existe un certain nombre de circonstances dans cette province qui se rencontrent pour créer une conjoncture dans laquelle une augmentation générale des taxes municipales est probable.

[*Texte*]

just make the likelihood of a tax increase far more probable than it is currently.

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): Je vous remercie d'être venus. Je suis enchanté de vous voir. J'ai bien écouté vos problèmes et les quelques recommandations prudentes que vous avez émises. Je n'ai pas votre mémoire au complet. Comme je suis un ancien conseiller municipal, je m'intéresse beaucoup aux préoccupations de la Fédération des municipalités de Terre-Neuve et du Labrador.

Avant d'aborder la question de la TPS, j'aimerais voir la situation présente. La Fédération a-t-elle fait une étude de la situation actuelle de la taxe fédérale de vente pour les municipalités?

Mr. Smith: Our federation has not carried out any study in this particular area. We have been working with the Federation of Canadian Municipalities to look at this. As you can appreciate, it is a very complex business because the taxes are not readily known; they are not shown on the invoices; it is very difficult to discover what sales tax applies where, whether it is a manufacturers' sales tax, an excise tax, whatever, and we quite simply do not have the capacity in our own office to launch that kind of an investigation. Therefore we have been relying heavily on the national body, the Federation of Canadian Municipalities, and their work in this area. They have put quite a lot of effort into this and they are finding extreme difficulty in quantifying this particular problem.

• 0925

M. Côté: Donc, s'il n'y a pas eu d'études de faites, la Fédération n'est pas en mesure de nous dire quelles pourraient être la somme imputable et la ristourne.

Mr. Smith: No, and that is one of the problems we have with it. If we accept Michael Wilson at his word that we will not be more heavily burdened under the GST than we were under the previous tax regime, we do not know how to demonstrate one way or the other whether that is the case. We do not know how the Government of Canada can demonstrate that to us either, because nobody seems to know what the present tax burden is with any degree of certainty. That is one of the great problems we have and one of the great uncertainties we have with the implementation of the goods and services tax.

M. Côté: Puisque vous n'avez pas fait d'études, je comprends que votre conclusion soit prudente.

J'aimerais parler de certains services municipaux. Jusqu'à quel point la proposition à l'étude pourra-t-elle affecter certains services municipaux? Vous avez évoqué le fait que des municipalités n'ont pas les mêmes services. Il peut y avoir des sous-traitants pour certains services dans le cas de certaines municipalités, et d'autres municipalités plus vastes peuvent sans doute assumer ces

[*Traduction*]

Tout ce qui ajoute à cette situation accroîtra considérablement la probabilité que cette augmentation ait lieu.

Mr. Yvon Côté (Richmond—Wolfe): Thank you for coming. I am delighted to see you here. I listened carefully to your problems and to the few cautious recommendations you made. I do not have the full text of your brief. As a former municipal councillor, I am very much interested in the concerns of the Newfoundland and Labrador Federation of Municipalities.

Before tackling the GST issue, I would like to take a look at the current situation. Has the Federation studied the impact of the current federal sales tax on the municipalities?

M. Smith: Notre fédération n'a pas effectué d'études dans ce domaine. Nous collaborons avec la Fédération canadienne des maires et des municipalités. Évidemment, il s'agit d'une question très complexe, puisqu'il n'est pas facile de déterminer le montant de la taxe; elle ne figure pas sur les factures; il est très difficile de déterminer quelle taxe s'applique à quoi, de savoir s'il s'agit de la taxe sur les ventes des fabricants, de la taxe d'accise, etc., et nous n'avons tout simplement pas la capacité de nous lancer dans ce genre d'enquête. Donc, nous avons beaucoup compté sur l'organisme national, la Fédération canadienne des maires et des municipalités, et sur les travaux qu'eux ont effectué. Ils y ont mis beaucoup d'efforts, mais ils ont eu beaucoup de mal à quantifier ce problème.

Mr. Côté: So, since no studies have been done, the Federation cannot tell us what the amount involved and the rebate would be.

M. Smith: Non, et c'est là un des problèmes que nous cause cette taxe. Michael Wilson prétend que notre charge fiscale ne sera pas plus lourde à la suite de l'application de la TPS qu'elle ne l'était sous l'ancien régime d'imposition, mais nous ne savons pas comment démontrer si c'est en fait le cas. Nous ne savons pas non plus comment le gouvernement du Canada peut nous le démontrer, puisque personne ne semble savoir quelle est vraiment la charge fiscale actuelle. C'est donc là un de nos grands problèmes et une des grandes inconnues auxquels nous ferons face à la suite de l'application de la taxe sur les produits et services.

Mr. Côté: Since you have not carried out any studies, it is understandable that your conclusions would be cautious.

I would like to look at certain municipal services. To what extent would the proposal before us affect those services? You mentioned that not all municipalities provide the same services. Some are contracted out in certain municipalities, whereas others, bigger municipalities are able to provide them themselves. You said that the effects of the GST would vary, depending on

[*Text*]

services-là. Vous avez dit que la TPS pourrait affecter les municipalités de façon variable en fonction de leurs capacités ou de leur autonomie administrative. Jusqu'à quel point la TPS pourrait-elle affecter les petites municipalités? Vous en représentez sans doute un grand nombre.

Mr. Smith: Yes, I think it would be fair to say that the vast majority of our members were small municipalities.

I believe the GST would have a rather significant impact on the smaller municipality. In the small municipality in this province the basic services are often provided by the municipality—snow clearing, garbage collection, street lighting, and that sort of thing—and, as we understand it, these services would not be taxable, although it was initially proposed that self-supply would be taxable.

However, a great many small municipalities in this province do contract these services or share contracts among municipalities; three or four might get together and call a tender for a particular one.

Practically every municipality in this province contracts any sort of many works at all, be it installation of water service, sewers, road work, curbs and gutters, sidewalks, bridges. Very few municipalities do anything in the way of self-supply in this area.

Again we are uncertain as to whether or not the goods and services tax would apply to those services directly. Certainly indirectly it would apply on the purchase of all the goods and materials that went into the development of any particular project. So overall there would be a rather significant impact on the municipal sector in this province.

The Chairman: I am going to Mr. Nystrom for one question, and then I think we have to move along. We are in a bit of a time constraint today, so we will move along quickly.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): As I have just one question, I wanted to ask you, as a person representing municipalities, about the startling information that if the GST goes through as proposed in the technical paper then the provincial government, because of a tremendous loss in revenue, the increased number on welfare, a slowdown in the economy, the underground economy, and the like, would have to have provincial sales tax going up from 12% to 16%, and with a tax on the tax you are going to have a combination of a federal/provincial tax of 26% in Newfoundland, which I find absolutely unbelievable, incredible, in the poorest province in the country.

I wonder if you can describe to us the impact on ordinary Newfoundlanders of a 26% tax, because I am sure that you, as a person representing municipalities, would bear the brunt, would bear the burden of a lot of that impact. Can you tell the rest of the country, those of

[*Translation*]

the capacities and administrative autonomy of the municipalities. To what extent would the GST affect small municipalities? No doubt many of your members fall into that category.

M. Smith: Oui, je crois qu'il serait juste de dire que la vaste majorité de nos membres sont de petites municipalités.

Je crois que la TPS aura une incidence importante sur les petites municipalités. Les petites municipalités de notre province assument souvent la responsabilité des services essentiels—le déneigement, l'enlèvement des ordures, l'éclairage des rues, et ainsi de suite—et, si nous avons bien compris, ces services ne seraient pas taxables, quoiqu'il ait été proposé, à l'origine, que les fournitures à soi-même soient taxables.

Cependant, beaucoup de petites municipalités de notre province afferment ces services ou s'en partagent l'affermage; trois ou quatre municipalités pourraient ainsi se réunir pour lancer un appel d'offres.

Presque toutes les municipalités engagent des entrepreneurs indépendants pour les grands travaux, qu'il s'agisse de l'installation d'un service d'adduction d'eau, d'égouts, de réfection des routes, de caniveaux et trottoirs, ou de ponts. Très peu de municipalités fournissent elles-mêmes ces services-là.

Nous ne savons pas au juste si, oui ou non, la taxe sur les produits et services s'appliquera directement à ces services. Il est certain qu'elle s'appliquera indirectement à l'achat de tous les produits et matériaux reliés aux projets. Donc, l'incidence générale sur le secteur municipal de la province serait important.

Le président: Je donne maintenant la parole à M. Nystrom, qui aura droit à une question, après quoi nous passerons au prochain témoin. Notre temps est limité aujourd'hui; donc, nous devons procéder rapidement.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Puisque je n'ai droit qu'à une seule question, je voudrais vous demander, en tant que représentant des municipalités, ce que vous pensez du fait étonnant que, si la TPS est adoptée telle que proposée dans le document technique, le gouvernement provincial se verra obligé, à cause de l'énorme perte de revenu, du nombre accru d'assistés sociaux, du ralentissement de l'économie, des transactions au noir, et ainsi de suite, de faire passer la taxe de vente provinciale de 12 p. 100 à 16 p. 100. Et, avec une taxe sur la taxe, les taxes fédérales et provinciales s'additionneront pour produire un taux d'imposition de 26 p. 100, que je trouve tout à fait extraordinaire, incroyable, dans la province la plus pauvre du Canada.

Je me demande si vous pourriez nous décrire l'incidence sur le Terre-Neuvien moyen d'une taxe de 26 p. 100, parce que je suis sûr que vous, en tant que représentant des municipalités, payeriez une bonne partie des frais de cette taxe. Pouvez-vous donc dire au reste du

[*Texte*]

us who are not from Newfoundland, what a 26% tax on goods and services would mean to ordinary people in Newfoundland and Labrador? It is important that we know the impact on the ordinary person.

Mr. Smith: It would probably mean the difference between getting by and being broke. Newfoundland's net export has always been people, and I think you would see that export figure rise sharply if we ended up with an effective 26% sales tax. The effect on a shaky economy would be devastating. It frightens me to think what might happen. I really do not know, but I cannot think of any bright side of that particular picture.

• 0930

The Chairman: Thank you very much, Mr. Smith, for coming to us and expressing your concerns. We are taking those under real advisement, I want to tell you.

Mr. Smith: Thank you very much, sir.

The Chairman: Our next witness is the Newfoundland Convenience Stores Association.

I am working them into the agenda this morning, and to make sure everything is looked after, I advise members that I am going to limit the questioning to one questioner on this witness.

Appearing for the Newfoundland Convenience Stores Association is Anita Smith, a chartered accountant, who is here with three other witnesses. Anita, would you introduce your colleagues?

Ms Anita Smith (Newfoundland Convenience Stores Association): With me are Albert Barnes of One Stop Food Stores Limited; Noel Parsley of Parsley Shop Fast; and Roy Thistle of Red Circle stores.

The Chairman: Would you outline as quickly as possible your concerns?

Ms Smith: The goods and services tax will replace the current federal sales tax. The federal sales tax is plagued by taxable versus non-taxable problems, resulting in constant disputes and legal challenges, as well as thousands of special provisions and administrative arrangements. We envision the same problems with the goods and services tax as proposed.

It does not logically follow that we must have a new tax simply because the old tax is being repealed. The reason we need the goods and services tax is that the government chooses to increase the tax burden on Canadians rather than cut government spending. To coin a phrase, the issue is not that we are undertaxed, it is that we are overspent.

The technical paper states that the GST has three important goals: deficit reduction, ensuring Canadian competitiveness in world markets, and improving the overall fairness of the tax system. Items 2 and 3 can be

[*Traduction*]

pays, à ceux d'entre nous qui n'habitent pas cette province, ce que représenterait une taxe de 26 p. 100 sur les produits et services pour les citoyens moyens de Terre-Neuve et du Labrador? Il est important que nous connaissions l'incidence sur le citoyen moyen.

M. Smith: Cela représenterait la différence entre la survie et la faillite. Terre-Neuve exporte surtout ses habitants, et je crois que ces exportations augmenteraient considérablement si nous faisions face à une taxe de vente de 26 p. 100. L'incidence sur notre économie déjà fragile serait catastrophique. Cela m'effraie seulement d'y penser. Je ne sais vraiment pas ce qui arriverait, mais c'est un avenir qui n'a rien de rose.

Le président: Merci beaucoup d'être venu nous présenter votre point de vue. Je peux vous dire que nous en tiendrons compte.

M. Smith: Merci beaucoup, monsieur.

Le président: Notre prochain témoin est la *Newfoundland Convenience Stores Association.*

Ils viennent s'ajouter à la liste que nous avions ce matin, et je signale tout de suite aux députés que je limiterai les questions à un représentant par parti.

Cette association est représentée par Anita Smith, comptable agréée, qui est accompagnée de trois autres personnes. Anita, pourriez-vous nous les présenter?

Mme Anita Smith (*Newfoundland Convenience Stores Association*): Je suis accompagnée d'Albert Barnes, de *One Stop Food Stores Limited*; de Noel Parsley, de *Parsley Shop Fast*; et de Roy Thistle, des magasins *Red Circle*.

Le président: Pourriez-vous nous dire aussi vite que possible ce qui vous préoccupe?

Mme Smith: La taxe sur les produits et services remplacera la taxe de vente fédérale actuelle. Cette dernière pose toujours des problèmes, puisque l'on ne sait jamais trop ce qui doit être taxé et ce qui ne doit pas l'être et qu'ainsi, il y a constamment des procédures judiciaires, sans compter les milliers de dispositions et d'arrangements administratifs spéciaux. Nous pensons que la taxe proposée posera les mêmes problèmes.

Ce n'est pas parce que l'on abroge l'ancienne taxe qu'il faut automatiquement la remplacer. Si l'on nous impose la taxe sur les produits et services, c'est parce que le gouvernement a décidé d'accroître le fardeau fiscal des Canadiens plutôt que de diminuer ses dépenses. Ce n'est pas que nous sommes sous-imposés, c'est que nous dépensons trop.

Le document technique précise trois objectifs importants pour expliquer la TPS: réduction du déficit, compétitivité des Canadiens sur les marchés internationaux et plus grande équité du régime fiscal. On

[*Text*]

accomplished by repealing the current federal sales tax. The deficit reduction effort appears to be in the form of a $2 billion increase in sales tax revenues as well as the indirect benefit of increased investment productivity and output. However, the latter benefits rely on price and wage moderation in the light of the overall adjustment in price levels. This is highly unlikely given the inflationary impact of the GST on the economy.

The government projects that at 9% the GST will contribute a $2 billion increase in revenues. This is not a significant impact on the deficit. If the GST is to be used for effective deficit reduction, the rates must be much higher. Perhaps this is what the government has in mind. Once the system is in place, escalating the tax rate will be easy. Over the past years the personal income tax burden for Canadians has increased substantially. Taxpayers simply cannot face rising consumption tax rates as well as personal income taxes.

The plan is that the GST will have a broader base, providing a more equitable treatment of goods and services. This will reduce tax-based distortion of consumer choices and reflect the underlying cost of goods and services. By introducing zero-rated and tax-exempt supplies, the government is leaving itself open to another patchwork of policy, administrative, and court decisions. It is precisely the introduction of the concepts of taxable versus zero-rated or tax-exempt that will bring uncertainties, inequities, and legal challenges to the tax.

The financial burden of the goods and services tax is borne by Canadian individuals. The technical paper tells us that the government will not use corporations. How much is this burden? The technical paper tells us that to replace the federal sales tax, personal income taxes would have to increase by about 35%. This 35% is just to replace the FST, not cover the 30% increase in sales tax revenues projected in 1991 at the 9%.

I submit that this is what the GST is actually going to cost individuals: the equivalent of a greater than 35% increase in personal income taxes, and it is coming out of the same pocket disguised as the 9% tax on goods and services. The technical paper goes on to say that increases of this order would require sharply higher marginal tax rates and would threaten individual incentives to work or save in Canada. The inference is that losing the same amount of money or more through the goods and services tax will not.

The current complexities of the FST—which products, which rate, and on what base—will result in mass confusion, as it already does, as to how much of a

[*Translation*]

pourrait atteindre les deux derniers objectifs en abrogeant la taxe de vente fédérale actuelle. L'effort de réduction du déficit semble se traduire par une augmentation de deux milliards de dollars du produit de la taxe de vente et, indirectement, par une augmentation des investissements, de la productivité et de la production. C'est toutefois là compter sur une modération des prix et salaires dans le contexte général. Étant donné l'impact inflationniste qu'aura la TPS sur l'économie, ceci est très improbable.

Le gouvernement prévoit qu'à 9 p. 100, la TPS rapportera deux milliards de dollars de plus. Cela ne changera pas grand-chose au déficit. Si la TPS doit réellement servir à réduire le déficit, il faudrait qu'elle soit beaucoup plus élevée. Peut-être que c'est d'ailleurs ce à quoi pense le gouvernement. Lorsque le système sera en place, il sera facile d'en relever le taux. Au cours des dernières années, l'impôt sur le revenu personnel des Canadiens a considérablement augmenté. Les contribuables ne peuvent tout simplement pas accepter que les taxes à la consommation augmentent en même temps que les impôts sur le revenu personnel.

On dit que l'assiette de la TPS sera plus large et qu'ainsi, les produits et services seront traités plus équitablement. Que cela reflétera mieux le prix de revient des produits et services et que le choix des consommateurs sera moins dicté par le poids de la taxe. En détaxant et en exonérant certaines choses, le gouvernement ouvre la porte à tout un autre éventail de décisions théoriques, administratives et judiciaires. C'est justement en parlant de produits et services imposables, par opposition aux produits et services détaxés ou exonérés que l'on suscite l'incertitude, que l'on crée des situations inéquitables et que l'on doit s'attendre à des contestations judiciaires.

Ce sont les Canadiens eux-mêmes qui devront supporter le fardeau financier de la taxe sur les produits et services. Le document technique nous précise que le gouvernement n'aura pas recours aux sociétés. Que représente ce fardeau? Le document technique nous dit que pour remplacer la taxe de vente fédérale, l'impôt sur le revenu personnel devrait augmenter d'environ 35 p. 100. Ceci, simplement pour remplacer la TVF, et non pas pour couvrir les 30 p. 100 de recettes supplémentaires prévues en 1991 avec cette taxe de vente de 9 p. 100.

Je crois que c'est en fait ce qu'il va en coûter aux particuliers: cela équivaudra à une majoration de plus de 35 p. 100 de l'impôt sur le revenu personnel, et cela sortira de la même poche, déguisé sous la forme d'une taxe de 9 p. 100 sur les produits et services. Le document technique précise d'autre part que des majorations de cet ordre exigeraient des taux d'imposition marginaux beaucoup plus élevés, qui risqueraient de dissuader les Canadiens de travailler ou d'épargner. Ce qui semble vouloir dire que la taxe sur les produits et services qui vous ferait perdre les mêmes sommes n'aurait pas le même effet.

Les difficultés actuelles qui accompagnent la TVF—quels produits, quel taux et quelle assiette—demeureront quand on essaiera de savoir quelle diminution cela

[*Texte*]

decrease we should see and where we should see it. The people bearing the brunt of this confusion will be the retailers, who have to explain the lack of the perceived decrease to their customers. Retailers cannot simply pass along the reduction if they do not receive it.

• 0935

According to the overview, only one-third of the goods and services Canadians buy are directly subject to federal sales tax. Given the varying rates of the current federal sales tax, this translates into an across-the-board decrease of less than 4.5% of wholesale prices. Compare this to 9% of retail prices. The retailers will be lucky to see—

The Chairman: You are just reading this, are you?

Ms Smith: Just parts of it.

The Chairman: Well, you realize that we have very limited time. You were not on the agenda and now you are abusing the hearing. How about you quickly wrapping up and letting us get on to some questions?

Ms Smith: Okay. Other points we feel are necessary to state are that we feel that the government could continue work in terms of having a national sales tax. This would alleviate the problems of the small retailers dealing with two sets of sales taxes, two sets of auditors and two sets of methods of reporting and remitting.

We encourage the government to go ahead and tax basic groceries. We realize this is a controversial issue, but by making zero-rated supplies you are increasing the complexity for small businesses. We can scrap the zero-rated supplies, increase the pre-paid credits, broaden the base and lower the rate. There would be no consumer confusion and retailers would simply pay tax on one sales figure.

The methods of computing interest by the government are a little unfair. They will give interest on instalments only if they are late, or if there are deficient instalments in the year. We feel this interest should be credited to the account and/or refunded. We also feel that interest should be calculated from the later of the date the return is received or the due date, and that there must be a requirement for refunds to be made promptly.

In summary, we ask that you cut government spending, implement a responsible fiscal policy that shares the burden of the deficit between government and taxpayers, tax basic groceries, either reduce the lower rate of tax or increase the threshold. The middle-income rate does nothing to assist middle-income earners. Ensure prompt refunds and correct the fairness of interest on overpaid instalments and refunds.

[*Traduction*]

représente et où la retrouver. Ce seront les détaillants qui seront au centre de toute cette confusion, qui devront expliquer à leurs clients pourquoi cette diminution annoncée n'apparaît pas dans les prix. Les détaillants ne pourront pas en effet diminuer leurs prix s'ils ne bénéficient pas d'une réduction.

D'après ce qu'on lit, seul un tiers des produits et services achetés par les Canadiens sont directement touchés par la taxe fédérale de vente. Étant donné les taux variables de cette taxe, cela représenterait une diminution générale de moins de 4,5 p. 100 du prix de gros. Comparer cela à 9 p. 100 du prix de détail. Les détaillants auront de la chance s'ils voient. . .

Le président: Vous êtes en train de lire ceci?

Mme Smith: Seulement certains paragraphes.

Le président: Vous comprenez que nous n'avons que très peu de temps. Vous n'étiez pas prévu à l'ordre du jour et vous êtes en train d'abuser de notre indulgence. Pourriez-vous conclure rapidement pour que nous puissions vous poser quelques questions?

Mme Smith: D'accord. Nous estimons d'autre part que le gouvernement pourrait continuer à travailler à une taxe nationale de vente. Cela diminuerait les problèmes des petits détaillants qui auraient affaires à deux séries de taxes de vente, deux séries de vérificateurs et deux séries de méthodes de déclaration et de règlement.

Nous préconisons que le gouvernement impose les produits d'épicerie de base. Nous savons que la question est controversée mais en détaxant certains produits, on complique encore les choses pour les petites entreprises. On peut supprimer les fournitures détaxées, majorer les crédits préalables et élargir l'assiette afin de pouvoir diminuer le taux. Il n'y aurait pas de confusion pour les consommateurs et les détaillants ne paieraient de taxe que sur le montant de leurs ventes.

Les méthodes de calcul de l'intérêt par le gouvernement sont un peu injustes. Il n'y a d'intérêts sur les acomptes provisionnels que s'ils sont en retard ou insuffisants. Nous estimons que ces intérêts devraient être crédités ou remboursés au compte. Nous pensons d'autre part que l'intérêt devrait être calculé à partir de la date de réception de la déclaration, ou, si c'est plus tard, de la date d'échéance et que les remboursements devraient être versés promptement.

Bref, nous préconisons que vous diminuiez les dépenses gouvernementales, que vous adoptiez une politique financière responsable qui prévoit le partage du fardeau du déficit entre le gouvernement et les contribuables, qui taxe les produits alimentaires de base et qui diminue le taux minimum d'impôt ou relève le seuil. La réduction du taux intermédiaire de l'impôt sur le revenu n'aidera en rien les familles à revenus moyens. Assurer des remboursements rapides et veiller à ce que soient plus justes les intérêts payés sur les paiements en trop et les remboursements.

[*Text*]

Mr. Soetens (Ontario): Thank you very much, Mr. Chairman. As you can appreciate, I have not had a chance to read your brief just having been given it, but I find it somewhat surprising. We have heard some comments across Canada about cutting government spending and I guess I found it somewhat of a surprise coming here, where I know the federal government transfer is so important to the province, that you would propose we cut government spending.

Are you saying you would like to see fewer transfers from the federal government to the Province of Newfoundland? I can tell you my constituents would not be supportive and certainly have indicated to me that they believe we should be transferring and assisting those who need help. Yet much of the government's spending is on those programs.

Ms Smith: There are a lot of areas in government spending that could be cut, administrative areas. In Newfoundland we are taxed to the teeth now. Our personal income tax rates provincially are going up to 62%. It is the highest in Canada. We have the highest sales tax rate in Canada at 12% now. We simply cannot bear another tax in Newfoundland.

Mr. Soetens: Okay. You mention the comment about patchwork exemptions and now you are proposing. . . I guess your concern is that much like the reason for replacing the federal sales tax, in that there are some 22,000 exemptions that exist or special rulings. Are you suggesting that you want that totally minimized and that there should be no exemptions within the GST?

Ms Smith: The only one that I can see reason for is exports. If we broaden the base we can lower the tax, lower the price of other things that low-income people have to buy. We have the mechanism to help the low-income people with the refundable sales tax credit.

Mr. Soetens: With your proposal you encourage the cutting of government spending, eliminating exemptions and say that gets the rate down by taxing more things. Our knowledge has it that the best that would affect the rate is some 1% if you tax food. Short of getting into taxing municipal taxes and educational facilities and hospital facilities and medical facilities, you are really only dealing with 1%, unless we cut out some of the other things like the sales tax credit for low-income Canadians, the income tax rate reduction for middle-income Canadians, the assistance of the various indexed programs. Unless we cut out those things, it is impossible to get the rate below about 8%.

[*Translation*]

M. Soetens (Ontario): Merci beaucoup, monsieur le président. Vous comprendrez que je n'ai pas eu le temps de lire votre mémoire puisqu'on vient de me le remettre mais je le trouve quelque peu surprenant. J'ai entendu ailleurs au Canada parler de diminuer les dépenses gouvernementales et je trouve un peu surprenant de l'entendre préconiser ici aussi quand on sait combien les transferts du gouvernement fédéral sont importants pour la province.

Êtes-vous en train de nous dire que vous voudriez que les transferts du gouvernement fédéral à la province de Terre-Neuve soient diminués? Je puis vous assurer que mes électeurs ni seraient pas favorables et m'ont bien dit qu'il nous fallait aider ceux qui ont besoin d'aide. Or beaucoup des dépenses gouvernementales consistent justement en transferts aux provinces.

Mme Smith: Il y a des tas de dépenses gouvernementales qui pourraient être réduites, notamment dans les domaines administratifs. À Terre-Neuve, nous sommes imposés au maximum. Le taux d'imposition sur le revenu personnel passe à 62 p. 100. C'est le taux provincial le plus élevé au Canada. À 12 p. 100, nous avons la taxe de vente la plus élevée au Canada. Nous ne pouvons tout simplement pas supporter une autre taxe à Terre-Neuve.

M. Soetens: Bien. Vous parlez des exonérations sur certaines fournitures et non pas sur d'autres et maintenant vous proposez. . . Je suppose que ce que vous voulez dire c'est qu'une des raisons pour lesquelles vous voudriez voir supprimer la taxe fédérale de vente sont ces quelque 22,000 exonérations ou règles spéciales. Voulez-vous alors que cela soit réduit au minimum et que l'on ne prévoit pas d'exonération de la TPS?

Mme Smith: La seule qui me semblerait justifiée serait celle accordée aux exportations. Si nous élargissons l'assiette, nous pouvons diminuer le taux de la taxe, diminuer le prix des autres choses que doivent acheter ces personnes à faibles revenus. Nous avons avec le crédit remboursable pour la taxe de vente le moyen d'aider les personnes à faibles revenus.

M. Soetens: Vous proposez de réduire les dépenses gouvernementales, d'éliminer les exonérations et vous dites que l'on peut diminuer le taux de la taxe en taxant davantage de choses. D'après ce que nous savons, le mieux que l'on pourrait obtenir en taxant les aliments ce serait une diminution de 1 p. 100 du taux. Sauf si on allait taxer les taxes municipales et les établissements d'éducation, les hôpitaux et autres établissements médicaux, il ne serait pas possible de diminuer cette taxe de plus de 1 p. 100 à moins de supprimer certains autres éléments comme le crédit pour taxe de vente accordé aux Canadiens à faibles revenus, la réduction du taux d'impôt intermédiaire pour les Canadiens à moyens revenus et divers programmes indexés. Donc, sauf si nous supprimons tout cela, il est impossible de ramener le taux en deçà de 8 p. 100.

[*Texte*]

• 0940

Ms Smith: In terms of the problems that my clients are facing, though, in terms of compliance, the small retailers of basic groceries are the people who are really going to take a kicking out of this because they are the ones who have to use one of the systems proposed by the government.

I know a lot of work went into that. We could not come up with another way to do that which was any better, but they are going to have the same problems as they have with the FST, as long as they have these exemptions.

Mr. Soetens: I have heard numbers by the previous speaker, and I think it was mentioned by a member opposite, that somehow this rate was going to blossom to 26%. If I am not mistaken it is 12% here in Newfoundland.

Ms Smith: Our retail sales tax is 12% right now.

Mr. Soetens: So it is 12% provincial and 9% federal. If you simply add those two you end up with 21%. Now, how do you get the 26%?

Ms Smith: There is probably another percentage point because the retail sales will be on top of the GST. So maybe it is 22%.

Mr. Soetens: That is 22%. So we still do not get the 26%. I just wondered if there was a different math here in Newfoundland. There is new math all the time.

Ms Smith: Well, 22% or 26% is kind of splitting hairs. It is too high.

Mr. Young (Gloucester): We have heard a couple of comments about math and so forth, and I do not think it is terribly helpful. The fact is that if Newfoundland loses part of its income presently derived from existing tax structures, it could very well result in a significant increase in the sales tax in Newfoundland.

When you hear numbers like 26% and so forth, in order for Newfoundland to retain its present level of income, depending on the kind of system that is put in place, I think those figures are legitimate, that in fact you can talk about substantially more than just adding 12% and 9%.

I would like to come back to the point, Mr. Chairman, to make sure that I understand. If you are talking about cuts in administration and so forth, it is very important. We have worked hard to try to get views before this committee and to make sure that those views are clearly understood with respect to government responsibility, whether it is the imposition of the tax or providing services to Canadians, including Newfoundlanders.

[*Traduction*]

Mme Smith: Mais ce sont mes clients, les petits détaillants de produits alimentaires de base, qui vont avoir le plus de mal à respecter le système car il va leur falloir utiliser l'une des formules proposées par le gouvernement.

Je sais que cela a demandé beaucoup de travail. Nous n'avons pas trouvé quelque chose qui puisse sembler préférable mais ils vont avoir les mêmes problèmes qu'avec la TFV, tant qu'il y aura ces exonérations.

M. Soetens: On a donné tout à l'heure quelques chiffres et je crois qu'un député d'un autre parti a dit que ce taux allait atteindre 26 p. 100. Si je ne me trompe, ici, à Terre-Neuve, il est de 12 p. 100.

Mme Smith: Notre taxe de vente au détail est en effet de 12 p. 100.

M. Soetens: C'est donc 12 p. 100 pour le provincial et 9 p. 100 pour le fédéral. Si vous vous contentez d'ajouter les deux, cela représente 21 p. 100. Comment arrivez-vous à 26 p. 100?

Mme Smith: Il y aura probablement 1 p. 100 de plus parce que la taxe de vente au détail s'ajoutera à la TPS. Ce sera donc peut-être 22 p. 100.

M. Soetens: 22 p. 100, ce n'est toujours pas 26 p. 100. Je me demandais simplement si on calculait différemment à Terre-Neuve. Les mathématiques changent continuellement.

Mme Smith: Ma foi, 22 ou 26 p. 100, c'est un peu couper les cheveux en quatre. C'est trop.

M. Young (Gloucester): Je ne crois pas que ce genre de commentaire sur les mathématiques soit très utile. Le fait est que si Terre-Neuve perd une part des recettes qu'elle tire actuellement des structures fiscales existantes, cela pourrait très bien amener une majoration importante de la taxe de vente à Terre-Neuve.

Lorsque l'on entend citer des chiffres comme 26 p. 100 pour que Terre-Neuve puisse conserver son niveau de recettes, selon le genre de système que l'on adoptera, je crois qu'il est tout à fait légitime de dire que cela peut représenter nettement plus que d'ajouter simplement 12 et 9 p. 100.

J'aimerais revenir un peu sur une question car je veux être certain d'avoir bien compris. Quand vous parlez de coupures dans les dépenses administratives, etc., c'est très important. Nous nous sommes efforcés de demander aux témoins de nous communiquer leurs idées et nous devons nous assurer que l'on comprend bien ce qui est suggéré quant aux responsabilités du gouvernement. Parlez-vous de frais administratifs liés à l'imposition de la taxe ou aux services fournis aux Canadiens, notamment à ceux de Terre-Neuve?

[*Text*]

I would hope that, although you may not be able to do it now, if you have specific proposals for cutting federal government spending that you make those known to us. I can tell you that you are playing right into the hands of those people who would like to cut transfer grants. You should be looking at what has happened to your agreements with the Government of Canada in terms of regional development. You should make sure that Newfoundlanders and Atlantic Canadians, of which I am one, are not short-changed as a result of our suggesting to the powers that be in central Canada that they treat us even more harshly then they have in the last six months or so.

Ms Smith: I feel there are a lot of areas of waste in government spending and I am talking about the size of the civil service. I think that is the area they should be looking at cutting and not necessarily the social programs or the transfer payments.

Mr. Young: With respect to the goods and services tax, the Minister of National Revenue said that it will take approximately 4,000 new federal civil servants to collect and administer this new tax. Some estimates run as high as 9,000, so we have to keep those kinds of things in mind.

Ms Smith: I think the higher figures are probably going to be closer, especially if they leave in the zero-rated supplies, because they are going to end up in that area with the same problems they have with the FST. That is where they came from with the FST and that is where they will come from with the GST.

Mr. Young: Thank you very much.

The Chairman: Thank you very much for coming before us. You have been helpful.

Ms Smith: Thank you.

The Chairman: I am going to call the St. John's Board of Trade next. The St. John's Board of Trade is represented by Fraser Edison, who is the president. Mr. Edison, perhaps you could introduce your colleagues

Mr. Fraser Edison (President, St. John's Board of Trade): Thank you, Mr. Chairman. I have with me my executive as well as directors of our board of trade here in St. John's. With me are Geoff Carnell, Gil Dalton, Andrew Collins, and Bill Boyd, our director responsible for government policy.

• 0945

The St. John's Board of Trade is made up of in excess of 750 businesses here in Newfoundland, primarily on the Avalon Peninsula. However, we do reach out in other parts of the province. Our brief today is more in general terms and we do not believe we could get into some of the detail that would probably be more suitably presented by other interest groups within the province. Unfortunately, you were not able to hear some of these groups we have

[*Translation*]

J'espère que, même si vous ne pouvez le faire immédiatement, si vous avez des propositions spécifiques à faire pour réduire les dépenses du gouvernement fédéral, vous nous en ferez part. Je puis vous dire que vous amenez de l'eau au moulin de ceux qui seraient très heureux de diminuer les paiements de transferts. Considérez ce qui est arrivé à vos ententes avec le gouvernement canadien en matière d'expansion régionale. Assurez-vous que la population de Terre-Neuve et de la région de l'Atlantique, dont je fais partie, ne se fera pas avoir avant de suggérer que les pouvoirs centraux nous traitent encore plus durement que nous ne l'avons été ces six derniers mois.

Mme Smith: Je crois qu'il y a des tas de secteurs dans lesquels le gouvernement gaspille et je pense en particulier à l'importance de la fonction publique. Peut-être pourrait-on envisager de réduire les effectifs plutôt que les programmes sociaux ou les paiements de transferts.

M. Young: Pour ce qui est de la taxe sur les produits et services, le ministre du Revenu national a déclaré qu'il faudrait environ 4,000 nouveaux fonctionnaires fédéraux pour la percevoir et administrer le système. Certains vont jusqu'à dire 9,000. N'oublions donc pas ce genre de chiffre.

Mme Smith: Ce sera probablement plutôt plus que moins, surtout s'ils laissent les fournitures détaxées parce qu'ils se retrouveront devant les mêmes problèmes qu'avec la TFV. Ce qui est arrivé avec la TFV arrivera avec la TPS.

M. Young: Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, madame. Merci de votre contribution.

Mme Smith: Merci.

Le président: J'invite maintenant le Bureau de commerce de St. John's à s'approcher. Nous recevons son président Fraser Edison à qui je demanderais de présenter les personnes qui l'accompagne.

M. Fraser Edison (président, Bureau de commerce de St. John's): Merci, monsieur le président. Je suis accompagné des membres du conseil de direction du Bureau de commerce. Je vous présente Geoff Carnell, Gil Dalton, Andrew Collins et Bill Boyd, notre administrateur responsable de la politique gouvernementale.

Le Bureau de commerce de St. John's représente plus de 750 entreprises ici à Terre-Neuve, essentiellement dans la Péninsule d'Avalon. Toutefois, nous avons également des membres dans d'autres régions de la province. Nos remarques seront d'ordre général car nous ne pensons pas pouvoir entrer dans les détails que d'autres groupes seront probablement mieux à même d'aborder. Malheureusement, vous n'avez pas pu entendre certains

[*Texte*]

heard complaints on in the media last evening. However, I would like to take a few minutes to give you a brief caption of what was in our submission to you, and from there we will certainly entertain your questions.

The St. John's Board of Trade supports the concept of a broadly based consumption tax. While such a tax is theoretically regressive in nature, it becomes a very positive initiative when its simplicity, underlying fairness and ease of administration are compared to our current corporate and personal income tax system, which despite the stage one tax reform efforts of this government is still anything but simple.

We believe in the principles of the consumption tax as outlined in the white paper on tax reform of June 1987, those being, of course, fairness, the simplicity of understanding and administration, ability to support economic growth, and efficiency. We do feel, however, that the GST proposal by Ottawa in the August 8 technical paper fails on all three of these principles. In our view, the technical paper is not a fair representation of stage two sales tax reform as outlined in that white paper. While we support the concept put forth in the white paper, we feel we cannot support the current proposal.

Essentially, we would like to comment on four major areas. First of all, there is the confusion and costs surrounding a two-tier sales tax system; second, the need for no exemptions and subsequently a lower rate; third, the need for full visibility of the tax on the invoice; and fourth, the effects of GST on transportation and the tourism industry.

First there is the two-tier tax system as a result of provincial non-participation. The most serious shortcoming of the GST proposal is the lack of provincial participation in the system. Ottawa must approach the provinces once again to seek their support of and participation in the new sales tax. Similarly, there is an equal onus on the provinces to meet with Ottawa, half-way at least, on this issue.

As well, the Canadian public must be made aware that many of the problems with the current proposal have their roots in provincial non-participation, and public pressure must be brought to bear on the provincial Premiers and the Cabinets to work with Ottawa to resolve the problems of this current proposal. Government must also develop a more effective sales strategy to inform the general public of the advantage of an integrated national sales tax and the pitfalls of implementing such an initiative.

We understand there is a First Ministers' Conference scheduled for November 9 and 10, and we do believe both levels of government should, as a priority agenda item at this conference, readdress the issue of provincial participation in the federal sales tax reform. Sales tax

[*Traduction*]

des groupes qui se plaignaient hier soir à la télévision. Je voudrais maintenant prendre quelques minutes pour vous résumer ce que contient notre mémoire et nous serons ensuite prêts à répondre à vos questions.

Le Bureau de commerce de St. John's appuie l'idée d'une taxe à la consommation à large assiette. Bien qu'une telle taxe soit théoriquement qualifiée de régressive, elle devient une initiative très positive lorsque l'on compare sa simplicité, l'équité sur laquelle elle repose et la facilité avec laquelle elle est administrée au système actuel d'impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés qui, malgré la première étape de la réforme fiscale, reste très compliqué.

Nous croyons au principe de la taxe à la consommation exposée dans le Livre blanc sur la réforme fiscale de juin 1987, à savoir, évidemment, l'équité, la simplicité du concept et de l'administration, l'aptitude à soutenir l'expansion économique et l'efficience. Nous estimons toutefois que le projet de TPS proposé par Ottawa dans le document technique du 8 août ne satisfait pas à ces trois principes. Ce document ne reflète pas les objectifs de la deuxième étape de la réforme de la taxe de vente annoncés dans le Livre blanc. Nous sommes favorables à l'idée avancée dans le Livre blanc mais nous ne pouvons appuyer la proposition actuelle.

Nos commentaires portent essentiellement sur quatre grands domaines. Premièrement, la confusion et le fardeau financier que représente un système de taxe de vente à deux niveaux; deuxièmement, la nécessité de supprimer toute exonération afin de pouvoir abaisser le taux; troisièmement, la nécessité d'indiquer très visiblement la taxe sur la facture; quatrièmement, les effets de la TPS sur les transports et le tourisme.

Tout d'abord, les provinces ne participant pas, nous nous retrouvons avec un système de taxe à deux niveaux. Le plus gros défaut du projet de TPS est la non-participation des provinces. Ottawa doit à nouveau demander aux provinces de participer à cette nouvelle taxe de vente. De même, les provinces se doivent de parvenir au moins à un compromis avec Ottawa à ce sujet.

D'autre part, la population canadienne doit savoir que beaucoup des problèmes liés à la proposition actuelle, viennent de la non-participation des provinces et la population doit donc insister pour que les premiers ministres et les gouvernements provinciaux collaborent avec Ottawa pour essayer de résoudre les problèmes issus de la proposition actuelle. Le gouvernement devra d'autre part trouver une stratégie plus efficace pour informer le grand public des avantages d'une taxe de vente nationale intégrée et des difficultés de mise en application d'une telle initiative.

Nous croyons savoir qu'une conférence des premiers ministres est prévue pour les 9 et 10 novembre et nous estimons que les deux ordres de gouvernement devraient, en priorité, réexaminer la question de la participation provinciale à la réforme de la taxe de vente fédérale. Cette

[*Text*]

reform should not proceed without provincial participation.

Second are the non-exemptions and lower rates required. As we have said, the consumption tax is preferable to the complex and administratively costly income tax system we now have in Canada. However, in removing certain goods and services from the GST base, government will have seriously undermined the effectiveness of this tax reform proposal. We feel there should be no exemptions whatsoever, and this broader base and consequent lower rates should have a number that will be positive. It will make the GST more acceptable to the consumer and possibly to the provinces as well. It would have a smaller inflationary impact in its first year of implementation and it would have a smaller impact on the day-to-day purchases made by low-income Canadians. A monthly or quarterly rebate program would be more progressive and fairer to low-income Canadians.

• 0950

Third is visibility to the consumers. Consumers need to have control of these rates, and it is our strong belief that full visibility of the tax is critical to responsible use and understanding of the tax. From the point of view of fiscal responsibility, a visible tax will curb any temptation by government to use the GST as a cash-cow by slowly inching the rates upwards over time and bringing massive amounts of revenue to the treasury. Taxpayers also have a right and responsibility to understand what taxes they are paying; not only sales taxes but all taxes.

The problem here is caused not so much by the GST as by the fact that the provinces have refused to participate in the current proposal.

Finally, the transportation and tourism industry are adversely affected as a result of this GST proposal. We have some concerns about the effect of this on the transportation industry and tourism in Canada. Our concerns arise from the importance of these industries to the Canadian economy and regional economic development. While we want these industries to bear their fair share of the burden of the GST, we feel they should be recognized as sectors needing special attention. We feel a national sales tax on transportation would be unfair to those in the extreme eastern, western, and northern regions of the nation because of the higher cost of transporting goods to these areas, and perhaps more importantly, because of the even more competitive disadvantages products manufactured in the regions will have in the central Canadian marketplace.

The Chairman: Do you understand there is at present a 2.7¢ a litre federal sales tax on fuel, and that disappears and sales taxes on fuel are all rebatable to business? I was wondering how you gathered transportation would go up in cost when in fact you have a pretty heavy fuel tax right now. That is gone, and the taxes from then on are

[*Translation*]

réforme ne devrait pas être entreprise sans la participation provinciale.

Deuxièmement, la suppression des exonérations et l'abaissement du taux. Nous répétons que la taxe à la consommation est préférable au système d'impôt sur le revenu qui est complexe et qui est très coûteux à administrer. Toutefois, si l'on exclut certains produits et services de l'assiette de la TPS, le gouvernement aura un projet de réforme fiscal beaucoup moins efficace. Nous estimons qu'il ne devrait y avoir aucune exonération et qu'avec une assiette élargie, le taux de la taxe pourrait être diminué. La TPS serait alors plus acceptable pour le consommateur et probablement aussi pour les provinces. L'effet inflationniste prévu pour la première année s'en trouverait diminué et l'incidence serait également plus faible sur les achats quotidiens des Canadiens à faible revenu. Un programme de ristourne mensuel ou trimestriel pourrait être plus progressiste et plus juste pour ces Canadiens.

Troisièmement, la taxe doit être facilement visible pour les consommateurs. Les consommateurs doivent pouvoir contrôler ces taux, et nous estimons que la taxe doit être entièrement visible si l'on veut en user de façon responsable et qu'elle soit bien comprise. Pour ce qui est de la responsabilité financière, si elle est visible, le gouvernement ne sera pas tenté de l'utiliser comme vache à lait en augmentant progressivement le taux pour trouver une source de recettes considérables pour le trésor public. D'autre part, les contribuables ont le droit et le devoir de comprendre ce qu'ils paient comme taxes, non seulement comme taxes de vente mais comme impôts en général.

Ici, le problème ne vient pas tellement de la TPS que du fait que les provinces ont refusé de participer au projet.

Enfin, les transports et le tourisme risquent de beaucoup souffrir du projet de TPS. Cela nous inquiète. Nous nous inquiétons parce que ces secteurs sont très importants pour l'économie canadienne et pour l'expansion économique régionale. Nous estimons qu'ils doivent supporter leur part du fardeau de la TPS, mais nous croyons qu'il faut reconnaître qu'il s'agit là de secteurs qui méritent une attention spéciale. Une taxe de vente nationale sur les transports serait injuste pour ceux qui habitent aux extrémités est, ouest et nord du pays parce que le transport des marchandises dans ces régions coûte plus cher et, ce qui est peut-être plus important, parce que cela rendrait moins compétitifs les produits fabriqués dans ces régions et vendus dans le centre du pays.

Le président: Savez-vous qu'il y a à l'heure actuelle une taxe fédérale de vente de 2,7 cents le litre sur le carburant et que celle-ci disparaîtrait et que d'autre part les taxes de vente sur le carburant sont toutes sujettes à des ristournes pour les entreprises? Je me demande comment vous en arrivez à la conclusion que les transports coûteront plus

[*Texte*]

rebatable. If anything, the people who have done the analysis indicate if there is one big positive to this thing it is transportation costs. I wonder why you were concerned about that. I would have thought that would have been your big plus.

Mr. Edison: I would like to address that, but I would like to complete the couple more comments I had before I go on to it, Mr. Chairman.

The Chairman: Go ahead. I just wanted to know where you were coming from.

Mr. Edison: We feel the national sales tax on transportation is going to be unfair to those in the extreme regions, as I stated earlier; and I do not think we are prepared to back off that stand, I can assure you.

The tourism industry will certainly suffer under the GST proposal, for two reasons. First is that the cost of tourism vacationing within Canada will rise because of the implementation of GST on tourism services. This will in general restrict the total consumption of tourism services by Canadians in the region. The regions will suffer even more as Canadians vacationing within Canada stay closer to home. Secondly, because the cost of vacationing in Canada will rise, Canadians will have a greater propensity to vacation outside of the country.

We feel government should re-evaluate the effect of the proposed GST on the provisions and costs of transportation services and tourism services and investigate ways to mitigate the negative effects we have identified.

In conclusion, the St. John's Board of Trade would like to reiterate its support for a broadly based consumption tax on goods and services to replace the existing manufacturing tax. While we support the principles outlined in the June 1987 white paper on tax reform, we do not feel the technical paper proposal of August 8 reflects the original proposal of government. As a result, the St. John's Board of Trade cannot support the current GST proposal. We feel Ottawa should reopen negotiations with the provinces with a view to achieving the participation of the latter, and the First Ministers' conference in November should be an excellent forum to begin this process.

We also feel we should have no exemptions. No exemptions would have the effect of lowering the rate and easing administrative costs. We feel the tax should be fully visible to the consumer, and preferably be on the invoice.

Finally, governments should re-evaluate the effects of this tax on the cost of transportation and on the tourism industry here in Canada.

[*Traduction*]

cher alors qu'il y a à l'heure actuelle une taxe assez lourde sur le carburant. Elle disparaîrait et les taxes payées alors feraient l'objet de ristourne. Ceux qui ont analysé la chose disent que s'il y a quelque chose de positif au sujet de tout cela, c'est justement sur les coûts de transport. Pourquoi vous inquiétez-vous alors? J'aurais cru que c'était au contraire quelque chose qui vous aurait plu.

M. Edison: Nous y reviendrons mais j'aimerais terminer d'abord les quelques commentaires que je voulais faire, monsieur le président.

Le président: Très bien, allez-y. J'essayais simplement de comprendre.

M. Edison: Nous estimons que la taxe nationale de vente sur les transports sera injuste pour ceux des extrémités du pays, comme je le disais tout à l'heure; je vous assure que je ne crois pas que nous soyons prêts à en démordre.

L'industrie du tourisme souffrira certainement du projet de TPS et, ceci, pour deux raisons. D'abord, le coût du tourisme au Canada va augmenter avec la TPS qui frappera les services de tourisme. Cela limitera de façon générale la consommation totale de services de tourisme par les Canadiens de la région. Les régions en souffriront encore plus car les Canadiens qui prennent leurs vacances au Canada resteront plus près de chez eux. Enfin, comme le coût des vacances au Canada augmentera, les Canadiens auront plus tendance à aller prendre leurs vacances en dehors du pays.

Nous jugeons que le gouvernement devrait réévaluer l'effet de ce projet de TPS sur les services de transport et de tourisme et voir s'il ne pourrait pas trouver des moyens de remédier aux effets négatifs que nous avons indiqués.

En conclusion, le Bureau de commerce de St. John's répète qu'il serait favorable à une taxe à la consommation à large assiette sur les produits et services pour remplacer la taxe actuelle sur les ventes des fabricants. Si nous sommes favorables aux principes exposés dans le Livre blanc de juin 1987 sur la réforme fiscale, nous ne croyons pas que les propositions énoncées dans le document technique du 8 août reflètent le projet initial du gouvernement. Ainsi, le Bureau de commerce de St. John's ne peut appuyer la proposition actuelle sur la TPS. Nous estimons qu'Ottawa devrait réouvrir les négociations avec les provinces en vue d'obtenir leur participation et nous considérons que la conférence des premiers ministres de novembre serait une excellente occasion pour entamer cette démarche.

Nous estimons d'autre part qu'il ne devrait pas y avoir d'exonération. Cela permettrait de diminuer le taxe de la taxe et les frais administratifs. La taxe devrait être entièrement visible pour le consommateur et figurer de préférence sur la facture.

Enfin, les gouvernements devraient réévaluer les effets de cette taxe sur le coût des transports et du tourisme au Canada.

[*Text*]

The Chairman: I did ask you a question in the middle of your presentation, concerning transportation. I think you may be very right on the tourism end of it, but on transportation you realize the rebating that takes place gets all of the tax out of transportation.

• 0955

Mr. Edison: Only on the fuel.

The Chairman: The fuel—that is right, but the fuel is your major cost.

Mr. Edison: I do not know if that is the—

The Chairman: I just want to go to Mr. Simmons.

Mr. Simmons: Welcome, Fraser and the gentlemen from the board of trade.

I say to you, first of all, you have just been a party to what Canadians from coast to coast are a party to, and that is the convoluted reasoning from the chairman on this issue. You know, and he knows very well, that if the transportation of the goods to us is higher, the amount of tax is going to be higher. All the convoluted dancing around by the chairman will not change that. He may try to confuse you, but I happen to know you well enough to know that he is up against the wrong guy this morning.

Mr. Edison, first of all, on the matter of your concern about provincial input, you are being led down the garden path. You have heard this morning from the people who attended the meeting with the finance minister, and we heard it for weeks around Ottawa, there never has been any attempt at provincial input.

They went through the motions last April for a few minutes. There has been no such effort. The whole stance and strategy of the Government of Canada on this have been to go it alone from the word go.

What puzzles me this morning, as a fellow Newfoundlander, is how you can aid and abet this process when it is so blooming convoluted. There has been no effort at provincial input. Are you aware of that? There has not been any legitimate effort to date to get the 11 governments around the table on this issue.

Mr. Edison: Yes, that is right. We understand that there have been some discussions, but to date we have heard of nothing. There is no response to the public here in Newfoundland at least.

Mr. Simmons: You dignify it, Fraser, when you say discussions. There have been very few by way of discussions on the issue.

More to the point, I hear you say that you are for tax reform and I suppose that in effect, without being unkind, is saying you are for motherhood as well. Sure, we are all for tax reform if reform connotes something better than what exists. There is nothing wrong with that.

I want to do the math for my friend Mr. Soetens, because obviously his math is different from mine. The

[*Translation*]

Le président: Je vous ai posé une question au milieu de votre exposé à propos des transports. Vous avez peut-être tout à fait raison pour le tourisme mais, pour les transports, vous devez comprendre que la ristourne en question élimine toute taxe sur les transports.

M. Edison: Seulement sur le carburant.

Le président: En effet, mais c'est votre coût principal.

M. Edison: Je ne sais pas si c'est. . .

Le président: Je donne maintenant la parole à M. Simmons.

M. Simmons: Bienvenue, Fraser et bienvenue à tous.

Tout d'abord, je puis vous dire que vous venez d'avoir un exemple de ce que les Canadiens constatent d'un océan à l'autre, à savoir combien l'esprit de notre président est confus sur toute cette question. Vous savez, et il sait très bien que si le transport des marchandises coûte plus cher ici, la taxe vous coûtera plus cher. Le président peut tournicoter autour de la question, cela ne changera rien. Il peut essayer de vous faire perdre les pédales mais je vous connais suffisamment pour savoir qu'il se trompe de cible ce matin.

Monsieur Edison, pour ce qui est de la participation provinciale, vous vous faites des illusions. Vous avez entendu ce matin ce qu'on dit ceux qui ont assisté à la réunion avec le ministre des Finances, et ce que l'on nous dit à Ottawa depuis des semaines, à savoir qu'aucun effort n'a été fait pour obtenir la participation provinciale.

Le gouvernement a fait une maigre tentative pendant quelques minutes en avril dernier. Il n'y a pas vraiment eu d'effort sérieux. Toute la stratégie du gouvernement canadien a toujours été de faire cavalier seul.

Ce qui me laisse un peu perplexe, moi qui suit de Terre-Neuve aussi, c'est de savoir comment on peut essayer d'aider quand tout est aussi confus. On n'a jamais tenté d'obtenir la participation provinciale. Le saviez-vous? Aucun effort sérieux n'a été fait pour obtenir que les onze gouvernements discutent de la question.

M. Edison: C'est vrai. Nous croyons savoir qu'il en a été discuté mais jusqu'ici sans aucun résultat. Du moins la population, ici à Terre-Neuve, n'a entendu parler de rien.

M. Simmons: C'est trop généreux que de parler de discussions, Fraser. Elles ont été réduites au strict minimum.

Maintenant, vous dites que vous êtes pour la réforme fiscale et je suppose que cela va sans dire, nous sommes tous pour la réforme fiscale si cela représente une amélioration par rapport à ce que nous connaissons. Personne n'y verrait d'inconvénient.

J'aimerais faire un petit calcul pour mon collègue M. Soetens parce qu'il semble que nous n'avons pas appris les

[*Texte*]

word around here these days, I say to him, is that the current 12% provincial sales tax will have to be jacked to 16%; 12% and 4% equals 16%. Then by compounding or cascading, the 9% will effectively give you 26%. You can scorn our math all you want, but that is how we got the 26%. I want to ask Fraser, Mr. Edison, if this triggers an increase in the provincial sales tax and the current proposal is implemented at 9% or thereabouts, so that you are talking in effect about a tax rate of 24% to 26% in Newfoundland, what do you see this doing to regional disparity? What do you see it doing to our ability to compete here in Newfoundland?

Mr. Edison: Obviously the answer is that it is going to have an adverse effect on Newfoundland as an economy. We have our share of troubles now with the present tax system.

I would like to go back and say that I still strongly believe the solution has to be that both levels of government must get together. They have to come up with a solution, and it has to be a solution whereby Newfoundland or any other province is not going to be affected from the standpoint of losing money as provincial revenue. Certainly there must be some common ground so that we can get together to have both governments come up with a one-tax system that is going to simplify the whole scenario for Canada.

Mr. Simmons: You said that you are for tax reform. You are a big boy and you can look after yourself, but let me caution you so that this does not get misconstrued to mean you are for tax increases. Let me put the question to you directly. When you say you are for tax reform, are you saying that the board of trade can support a proposal, maybe an integrated proposal, an integrated regime for the two levels of government, a regime which down the road in effect would mean the taxpayer paying in net more taxes than he or she is paying now? Are you for that?

Mr. Edison: No. That is not a black and white, yes or no answer, because in some areas, yes, there will probably have to be tax increases. At the board of trade we are also in strong support of decreasing the deficit. Obviously that has to be addressed and tax is one way of doing so. We can address this from the standpoint that there are already all sorts of tax credits and so on for certain income levels. If we have to adjust the taxes and if they have to go up in certain areas, we can still address tax credits for people with a certain income level.

• 1000

Mr. Richardson (Calgary Southeast): Mr. Edison, I wanted to thank you for this submission. I find it to be a very positive and constructive presentation on behalf of the board of trade.

[*Traduction*]

mathématiques de la même façon. On entend dire par ici que la taxe de vente provinciale actuelle de 12 p. 100 devra être portée à 16 p. 100; 12 et 4 font 16. En composant ou en cumulant les taxes, les 9 p. 100 représenteront en fait 26 p. 100. Vous pouvez vous moquer de notre façon de calculer, mais c'est ainsi que l'on en est arrivé à 26 p. 100. Si cela déclenche une majoration de la taxe de vente provinciale et que la proposition actuelle est adoptée à 9 p. 100 ou à peu près, cela représentera en fait une taxe de 24 à 26 p. 100 à Terre-Neuve et j'aimerais savoir ce que vous pensez que cela fera en fait de disparités régionales? Qu'est-ce que cela représentera pour notre compétitivité?

M. Edison: Il est évident que cela aura des répercussions négatives sur l'économie de Terre-Neuve. Nous avons déjà assez de difficultés avec le régime fiscal actuel.

Je demeure néanmoins convaicu que la solution serait que les deux ordres de gouvernement collaborent. Il faut qu'ils trouvent une solution et cette solution doit permettre à Terre-Neuve ou à toute autre province de ne pas perdre de recettes provinciales. Il y a certainement moyen de s'entendre pour que les deux ordres de gouvernement parviennent à un système de taxe unique afin de simplifier le régime.

M. Simmons: Vous avez dit que vous étiez favorable à la réforme fiscale. Vous n'avez sans doute besoin de personne pour vous défendre mais faites attention à ce que l'on ne comprenne pas par-là que vous êtes favorable à une majoration de l'impôt. Je vais vous poser la question directement. Quand vous dites que vous êtes pour la réforme fiscale, voulez-vous dire que votre organisation serait prête à appuyer une proposition, peut-être une proposition intégrée, un régime intégrant les deux ordres de gouvernement, qui finalement reviendrait à faire payer aux contribuables plus d'impôts qu'ils n'en payent actuellement? Est-ce ce que vous préconisez?

M. Edison: Non. Je ne peux pas vous répondre simplement oui ou non, car, dans certains domaines, il faudra probablement qu'il y ait des majorations. Vous devez comprendre aussi que notre organisation préconise également la réduction du déficit. Evidemment, une des façons de faire, c'est d'imposer une taxe. Mais on pourrait faire remarquer qu'il existe déjà toutes sortes de crédits qui s'appliquent à différents niveaux de revenu. S'il faut rajuster le montant de la taxe et le faire grimper dans certains cas, il reste quand même possible d'offrir des crédits à ceux qui ont un revenu moindre.

M. Richardson (Calgary-Sud-Est): Monsieur Edison, merci de l'exposé que vous avez fait au nom du Bureau de commerce et qui me semble à moi très constructif.

[*Text*]

I think many of us here would share a lot of your views represented in the paper. I think it would be fair to say that the Department of Finance federally has gone to some length to try to bring the provinces on side. Many of us are of the belief that they will come on side, unfortunately, it appears at this point, perhaps not before we have to bring in the GST in January of 1991. We have had some positive indications from a number of provinces that they also agree with your position.

The purpose of this committee is to seek views and also to try to find that kind of consensus in the views of Canadians that your paper represents. It would be helpful to us as well, I think, to have people like the boards of trade across the country try to encourage the provinces to get involved. The aim of this group is simplicity as well. It tried to make this whole thing a whole lot more simple and compliance less complicated.

Another of the areas you raise that has to do with compliance cost and, again, simplicity of implementation of the tax, is that of no exemptions. We have had various views. I take it then that your view is that in terms of compliance costs food should also be included in the tax?

Mr. Edison: I would like to share the load here and pass on some of these questions to other members of my group. Maybe Mr. Dalton would like to address that.

Mr. Dalton (Treasurer, St. John's Board of Trade): There are two parts to your question. I would like to state, first of all, that our emphasis on getting the provinces and the federal government together to come up with the best tax does not mean to say that the provinces do not have legitimate beefs. They do, and these should be addressed. Our position is that the main objective of both the federal government and the provinces should be to come up with the best tax. The fact as to who wins or who loses here is a problem, but that is a separate problem.

We should not have political factors, necessary significant revenue factors superimposing on this process so that we will end up with a tax that is something other than the best tax. First of all, we need to have the best tax to replace the existing outdated tax. The provinces and the federal government can then address separately whether or not Newfoundland or Ontario or British Columbia is losing money in this process. There should be ways of getting around it.

As for your issue with respect to compliance, we have a real concern and we have indicated in that paper that when you introduce exemptions in any tax it increases the complexities of the tax, and that is quite evident in the existing federal sales tax.

I wonder whether or not the statement that there is going to be a significant increase in employment as a

[*Translation*]

Nous sommes pour la plupart d'entre nous d'accord avec les arguments que vous avancez. Il faut dire que le ministère fédéral des finances a fait des efforts louables pour obtenir la participation des provinces. La plupart d'entre nous sommes convaincus que les provinces emboîteront le pas, mais malheureusement, pas avant que la TPS n'entre en vigueur en janvier 1991. Mais certaines des provinces semblent laisser entendre qu'elles sont d'accord avec la position que vous défendez.

Notre comité a pour objectif de demander aux Canadiens ce qu'ils pensent de la question par le biais de mémoires comme le vôtre. Il nous serait également utile que les chambres de commerce de partout au pays encouragent les provinces à emboîter le pas. Nous avons également un autre objectif, celui d'expliquer la taxe de façon la plus simple possible et de rendre les méthodes d'observation moins complexes.

Afin de réduire les coûts d'observation de la taxe et de rendre son application la plus simple possible, vous suggérez qu'il n'y ait aucune exemption. Nous avons entendu des avis contradictoires à ce sujet. Si je vous ai bien compris, vous pensez qu'il reviendrait moins cher d'appliquer la taxe si elle s'appliquait aux produits alimentaires.

M. Edison: J'aimerais passer certaines de vos questions à quelques uns de mes collègues. Monsieur Dalton, voudriez-vous répondre?

M. Dalton (Trésorier, Bureau de commerce de St. John's): Votre question est à deux volets. Tout d'abord, ce n'est pas parce que nous insistons pour que les provinces et le gouvernement fédéral se mettent de concert pour élaborer la meilleure taxe qui soit que les provinces n'ont pas pour leur part des revendications légitimes. Elles en ont, auxquelles il faut répondre. Mais nous continuons à maintenir que le gouvernement fédéral, conjointement avec les provinces, devrait arriver à élaborer la meilleure taxe qui soit. Evidemment, c'est un problème que de décider qui des deux va gagner, mais c'est un problème distinct.

Les facteurs politiques ne devraient pas entrer en jeu, ni la question de savoir si la taxe aura une incidence importante sur les recettes; cela ne devrait pas nous faire renoncer à mettre en place le meilleur régime de taxe possible. Après tout, il nous faut avoir la meilleure taxe qui soit pour remplacer la taxe actuelle qui est vétuste. Ce n'est qu'après que les provinces et le gouvernement fédéral pourront se demander si Terre-Neuve ou l'Ontario, ou encore la Colombie-Britannique, sont lésées. D'ailleurs, il devrait y avoir des façons de contourner le problème.

Quand au problème de l'observation, cela nous inquiète vraiment. Notre mémoire explique que, à partir du moment où l'on permet des exemptions, on augmente d'autant la complexité de la taxe, ce qui est flagrant dans le cas de la taxe fédérale actuelle sur les ventes.

Lorsque vous prétendez que la taxe favorisera une augmentation considérable d'emplois, je me demande si

[*Texte*]

result of this tax incorporates significantly the 4000 new jobs that are going to be there as a result of administering this tax. We are concerned about that. The revenue taken out of the economy of this country to support jobs for tax collectors is not doing anything positive for the country.

Mr. Richardson: No. You are absolutely right. I think we will still leave the question of the numbers to debate. That number 4000 has been tossed around. The Minister of Revenue suggests that it will be a number somewhat lower than that. Nine provincial governments in Canada have a sales tax now. The total number of tax collectors collecting that provincial sales tax is 3200. Obviously, if we are able to bring the provinces into participation, the net aggregate number should in fact be much lower than the one you suggest.

• 1005

On the question of replacing revenue the federal government now derives from the manufacturers' sales tax, we forecast it to be about $18.5 billion in 1991. The new tax will not add to that amount, with the exception of the portion rebated to low-income Canadians, so anyone with a taxable income of under $30,000 will receive a rebate of up to $750 a year.

You noted in your paper that it should be a monthly or quarterly rebate program. It is envisaged at this point to be a quarterly rebate for the average Canadian. The first of those quarterly rebates would come in December 1990, prior to the GST being implemented, so if there is a burden to lower-income Canadians in paying an additional tax in January 1991, they would already have received a cheque in the mail in December 1990 and would receive quarterly cheques thereafter. So that point has been addressed.

In closing I want to thank the board of trade again. This is a very positive and constructive brief and I thank you for your time in putting it together.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): You have talked about some concessions for tourism and transportation. Can you outline what those concessions are, since you are suggesting to do away with exemptions, to tax food, and to lower the rate? How are you going to include concessions to tourism in particular and to transportation if you are doing away with exemptions?

Mr. Dalton: To speak on the transportation side of things for a moment, our concern is that when you bring in the per unit tax which is costing Canadians in different parts of the country, you will find that in the extremities the tax on a chesterfield in Ontario, for example, will be a

[*Traduction*]

vous incluez dans vos calculs les 4,000 nouveaux postes qui devront être créés pour administrer la taxe. Nous n'aimons pas la perspective de consacrer une partie des recettes de l'économie canadienne pour créer des emplois de percepteurs d'impôt, car cela n'ajoute rien de positif.

M. Richardson: Non, et vous avez raison. La question du nombre d'emplois n'est toujours pas résolue. On a parlé de 4,000 emplois, mais le ministre du Revenu laisse entendre que le chiffre sera beaucoup plus faible. Actuellement, neuf gouvernemnents provinciaux imposent une taxe sur les ventes, et le nombre total de percepteurs dans les provinces se chiffre à 3,200. Il est évident que si nous pouvons convaincre les provinces d'emboîter le pas, le nombre total devrait être beaucoup plus faible.

Quant aux recettes que le gouvernement fédéral tire de la taxe sur les ventes des fabricants et qu'il faudra remplacer, nous nous attendons à ce qu'il se chiffre à quelque 18,5 milliards de dollars en 1991. La nouvelle taxe n'en rapportera pas davantage, mais il faut tenir compte des crédits qui seront remis aux Canadiens à faible revenu de sorte que quiconque a un revenu imposable de moins de 30,000 dollars recevra un remboursement pouvant se chiffrer à 750 dollars par année.

Votre mémoire suggère de rembourser les Canadiens mensuellement ou trimestriellement. Pour l'instant, nous envisageons quant à nous de rembourser les Canadiens tous les trimestres. Nous commencerons dès décembre 1990, c'est-à-dire avant la mise en oeuvre de la TPS, de sorte que si les Canadiens à faible revenu craignent de ne pouvoir assumer la taxe supplémentaire en janvier 1991, ils auront déjà reçu par courrier leur chèque en décembre 1990, chèque qui sera annonciateur de tous les autres qui leur parviendront trimestriellement. Voilà pour votre préoccupation à ce sujet.

Je tiens encore à remercier le Bureau de commerce qui nous a présentée un mémoire très constructif. Merci d'avoir pris le temps de le préparé.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Vous avez demandé que le gouvernement fasse des concessions fiscales au secteur du tourisme et du transport. Qu'envisagez-vous exactement? J'ai du mal à comprendre étant donné que vous suggérez par ailleurs de supprimer l'exemption qui s'applique aux produits alimentaires et d'abaisser le taux de la taxe. Si vous supprimez toutes les exemptions, comment justifiez-vous d'accorder des conditions de faveur au secteur du tourisme et des transports?

M. Dalton: Commençons par les transports: si vous appliquez une taxe unitaire qui diffère selon l'endroit où vous habitez au Canada, vous constaterez qu'à l'extrême, la taxe qui s'appliquera sur un canapé en Ontario sera beaucoup moins élevée que celle qui s'appliquera au

[*Text*]

lot less than the tax on the same chesterfield in Newfoundland. That is the unfairness we are concerned about.

We understand that transportation needs to be part of the tax system and that we have to try to find an answer to that problem outside the system and we make that suggestion in terms of maintaining simplicity within the tax system.

We really do not know the answer and we are quite willing to work with government to try to find one. But one possibility might be to provide some form of tax credit that differs depending on the region in which a person lives in Canada and this would be a consumer tax credit under the income tax system. I am sure there are other options, but that is one possibility for addressing the transportation problem.

Mr. Bill Boyd (Director, Federal Policy, St. John's Board of Trade): On tourism, we want to maintain a simplified system. That is one of the reasons we are against the existing system; it is not simple enough.

If we want to maintain that simplicity, we are also saying we want the tourism industry to be taxed. So we have to find a way of countering the negative effects it is going to cause. The greatest potential impact will be on tourism within Canada because the tax will be an additional cost.

Now how do you counter that? It is hard to work within a tax credit system, given as a possibility for the transportation industry, but the government is now reducing the dollars being spent in promotion of Tourism Canada and it goes against the grain.

The Chairman: Thank you very much for coming before us. You have been helpful, as Mr. Richardson has said, and if you would like to discuss some things with our research staff we would be delighted to have you do that.

Our next witnesses are the Newfoundland and Labrador Home Builders Association. Representing the association is Lorne Janes, president. Mr. Janes, perhaps you could introduce your colleagues.

• 1010

Mr. Lorne Janes (President, Newfoundland and Labrador Home Builders Association Ltd.): First of all, two of our members could not be with us today. Construction conditions in Newfoundland are such that when it is not raining you must dig, so they had to go and earn a living.

I have with me today Mr. Gary Reardon. Mr. Reardon is the immediate past president of our association. He is also vice-president of the National Board of CHBA. He is also a contractor and a developer. Mr. James Dunphy is also with me. Mr. Dunphy is the R-2000 regional

[*Translation*]

même canapé à Terre-Neuve. C'est cette inéquité qui nous inquiète.

Nous comprenons bien qu'il soit nécessaire d'appliquer également la taxe au transport, mais c'est pour essayer de résoudre le problème tout en respectant notre objectif de simplicité, que nous proposons une solution greffée sur le régime de l'impôt et non sur celui de la taxe.

Nous ne prétendons pas avoir la meilleur réponse qui soit, mais nous sommes tout disposés à chercher une meilleure solution avec le gouvernement. On pourrait, par exemple, prévoir un crédit d'impôt qui s'appliquerait différemment selon la région où l'on habite, ce qui se traduirait par un crédit d'impôt à la consommation en vertu de l'impôt sur le revenu. Je suis sûr qu'il existe d'autres options, mais voilà celle que nous avons proposée en matière de transport.

M. Bill Boyd (directeur, politique fédérale, Bureau de commerce de St. John's): Dans le cas du tourisme, nous voulons préserver la simplicité du système. C'est justement une des raisons pour lesquelles nous nous opposons au régime actuel, car il est trop complexe.

Ce n'est pas parce que nous parlons de simplicité que nous suggérons d'exonérer l'industrie du tourisme. Il faut donc réussir à contrer les effets négatifs que la taxe pourrait avoir. La menace la plus grave, c'est la possibilité que le tourisme diminue au Canada étant donné que la taxe constituera un fardeau financier supplémentaire.

Comment parer le coup? Il serait difficile d'appliquer, comme on l'a suggéré pour l'industrie du transport, un crédit d'impôt; or, le gouvernement réduit actuellement son budget de publicité qui sert à promouvoir le tourisme au Canada, ce qui va à l'encontre du bon sens.

Le président: Merci beaucoup d'avoir comparu. Comme l'a dit M. Richardson, votre intervention a été fort utile, et si vous souhaitez discuter de certains aspects avec nos attachés de recherche, ils seront ravis de vous aider.

Nous accueillons maintenant la *Newfoundland and Labrador Home Builders' Association*. L'association est représentée par son président, M. Lorne Janes, qui voudra bien nous présenter ses collègues.

M. Lorne Janes (président, «*Newfoundland and Labrador Home Builders' Association Ltd.*»): Je voudrais d'abord préciser que deux des collègues qui devaient m'accompagner aujourd'hui sont absents, car le monde de la construction à Terre-Neuve est tel que lorsqu'il ne pleut pas, il faut aller creuser. C'est comme ça que mes collègues gagnent leur vie.

M'accompagne aujourd'hui M. Gary Reardon, qui m'a précédé à la présidence de notre association. Il est également vice-président du conseil d'administration national de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations. Il est aussi promoteur et entrepreneur.

[*Texte*]

manager. He is also the secretary of our organization and he has been a member of the Home Builders Association in Newfoundland in excess of 25 years. I think Jim joined us in 1961.

I am president of three companies here in Newfoundland. We manufacture of building supplies. We represent the Newfoundland and Labrador Home Builders Association. We represent 130 paid members from all areas of the home-building industry, including construction, remodelling, renovation, supplies, financial, real estate appraisals, manufacturing and distribution, and we meet on a monthly basis.

The Home Builders Association in Newfoundland fully supports the formal brief that has already been presented by the CHBA national body.

According to our figures, the GST, the way it is presented now in the technical paper, would add approximately $2000 to the cost of the typical small starter home built in Newfoundland. Because of the freight costs and the cost of doing business in Newfoundland, we feel this could present an undue burden, especially to the new home purchaser.

We have approximately 300 full-time builders with employees in the province, but most of them are very small builders. Most operate from their home, usually with the wife or another family member doing the books. The situation of having to pay a tax, invoice and remit a tax and then wait to get paid maybe 120 days down the road or later, will present an undue burden on these smaller companies.

We also have a problem with municipal, federal, provincial and some special taxes being charged to the small company. We would like to see better communication among those three avenues of government plus special taxes. I am thinking in particular of school taxes, which are also a burden here.

Although the accountants may be able to present a situation where this tax may appear on paper to be a neutral-type tax, we feel the main issue, based on both formal meetings and conversations in the communities, is that the homeowner perceives this tax of 9% is going on repeatedly, repeatedly and repeatedly. We would certainly encourage you to help get the point across to the consumer that this might not be as bad as it appears. Right now the person who is considering building a home feels his money is certainly going to be eroded, that the chance of him building a new home is certainly being diminished. Thank you.

Mr. Gagliano (Saint-Léonard): I want to congratulate you for your presentation of the brief.

[*Traduction*]

M'accompagne également M. James Dunphy, directeur régional de la société R-2000 et secrétaire de notre association; cela fait plus de 25 ans—depuis 1961, je pense—que M. Dunphy appartient à l'association des constructeurs d'habitations de Terre-Neuve.

Je suis moi-même président de trois entreprises terre-neuviennes. Notre association représente donc les constructeurs d'habitations et ceux qui fabriquent du matériel de construction. Nous comptons 130 membres en règle qui représentent toutes les facettes de l'industrie de la construction d'habitations, y compris la construction en soi, la redécoration, la rénovation, les matériaux, les évaluations financières et immobilières, la fabrication et la distribution de matériel, etc. Nous nous réunissons mensuellement.

L'asssociation des constructeurs d'habitations de Terre-Neuve entérine sans réserve le mémoire que vous a déjà présenté officiellement notre organe national, l'Association canadienne des constructeurs d'habitations.

D'après nos calculs, la TPS, telle qu'elle est présentée dans le document technique, ferait augmenter le coût d'une petite maison typique de premier propriétaire à Terre-Neuve d'environ 2,000$. Étant donné les coûts de transport et le coût des affaires à Terre-Neuve, cette augmentation pourrait constituer un fardeau financier trop élevé pour le nouvel acheteur, tout particulièrement.

Nous comptons environ 300 constructeurs à temps plein dans la province qui emploient des travailleurs, mais la plupart d'entre eux sont de toutes petites entreprises. La plupart ont leur bureau chez-eux, et il arrive souvent que le conjoint ou un autre membre de la famille tienne la comptabilité. S'il leur faut payer au départ une taxe, envoyer les reçus et attendre quelque 120 jours pour être remboursées, ce délai peut être très lourd pour les petites entreprises.

En outre, les petites entreprises doivent souvent assumer des taxes municipales, provinciales, fédérales, et parfois même d'autres taxes extraordinaires. Il faudrait qu'il y ait plus de communication entre ces trois paliers de guvernement et ceux qui imposent des taxes extraordinaires. Il ne faudrait pas oublier non plus les taxes scolaires qu'il faut aussi assumer.

Même si les comptables arrivent à nous faire croire sur papier que la taxe sera plutôt neutre, d'après les réunions que nous avons eues et les conversations que nous avons tenues avec les habitants, nous sommes convaincus que, aux yeux du propriétaire de maison, on ne fera qu'appliquer à tous les paliers de la construction la taxe de 9 p. 100. Nous vous encourageons fortement à expliquer aux consommateurs que ce ne sera pas nécessairement le cas. Celui qui envisage actuellement de se faire construire a l'impression que tout son pouvoir d'achat est érodé et que ses chances de se faire construire une nouvelle maison sont diminuées d'autant. Je vous remercie de votre attention.

M. Gagliano (Saint-Léonard): Félicitation pour votre mémoire.

[*Text*]

• 1015

I think you give us a very clear picture in the brief of how this tax will work compared to the existing one. The direct increase is very clear, as well as the increase on the interest cost for a mortgage. I assume the figures you use in this presentation are actual figures. If we had these figures, the increase in costs and the municipal finances—the Department of Finance in its presentation in the technical paper admits we will have at least a 2.5% inflation factor.

Is that factor included in those figures or not?

Mr. Janes: Formally, no. When we got the call to be here today, all we could do was get hold of the local building supply companies, the local banks, the lending institutions, and in the past day or so with one part-time staff member who put this together. But the figures here are totally accurate for Newfoundland up to yesterday morning. These are simply the cold, bare-bone facts of the cost of building a home in Newfoundland based on our using a $100,000 home as an example.

Mr. Gagliano: We have to conclude that once the GST is implemented on January 1, 1991, we have to take into account the increase in inflation, so prices will go up. Across the country unions told us they will reflect their increasing costs through wage demands. The increases will be more than what you are projecting here.

Mr. Janes: Yes.

Mr. Gagliano: I am trying to show that the $1,940 will be higher once the GST is implemented because of the increased cost of wood, labour and material. This is clear.

We are talking about home costs. I want now to go with the same figures for rental units. There will be no rebate if this $100,000 is a rental unit. The increase will be $7,440 instead of $1,940, if my quick calculation is right and if we add the deed factor to it. . . I assume the builder or the owner of those residential units will have a mortgage and the pressure on the rent is going to be high. I wonder if you calculated what the increased rent will be with this figure.

Mr. Janes: No, we did not do any calculations on a rental basis. Time did not permit it. We took the bare-bone figures for building a home and that is as far as we got until this morning.

[*Translation*]

Votre mémoire explique très clairement l'incidence de la taxe projetée par rapport à la taxe actuelle. L'augmentation des coûts est directement reliée à la nouvelle taxe, de même que l'augmentation du coût des intérêts accrus sur une hypothèque. J'imagine que vous vous êtes servis, dans vos calculs, de chiffres réels. Si nous savions exactement ce que représente l'augmentation des coûts et ce que cela représente pour les transactions municipales. . . En fait, dans son document technique, le ministère des Finances présuppose que l'inflation augmentera d'au moins 2,5 p. 100.

Avez-vous inclu ce pourcentage d'inflation dans vos chiffres?

M. Janes: Pas vraiment, non. Depuis le moment où l'on nous a demandé de comparaître, tout ce que nous avons pu faire, c'était de communiquer avec les entreprises de fourniture de matériel de construction locales, les banques locales, de même que les institutions de prêts, et depuis un jour ou deux, nous avons réussi à tout colliger sous la forme d'un mémoire grâce à l'aide d'un employé à temps partiel. Ces chiffres sont tout à fait représentatifs de la situation à Terre-Neuve, hier matin. Voilà exactement ce qu'il en coûtera de plus pour construire une maison à Terre-Neuve, si l'on part de notre exemple de base d'une maison à 100 000$.

M. Gagliano: Dès le 1er janvier 1991, c'est-à-dire dès que la TPS sera mise en vigueur, il faudra absolument tenir compte de l'inflation, de sorte que les prix ne pourront que grimper. D'un bout à l'autre du pays, les syndicats nous ont affirmé que, pour compenser, ils allaient faire eux aussi grimper leurs demandes salariales. Par conséquent, les augmentations dépasseront ce que vous avez projeté.

M. Janes: En effet.

M. Gagliano: J'essaie de vous faire dire que les 1 940$ que coûtera en plus une maison ne sont pas vraiment représentatifs de l'augmentation, une fois que la TPS sera appliquée, tout simplement à cause de l'augmentation des coûts du bois, de la main-d'oeuvre et des matériaux. C'est très clair.

Bon, nous avons parlé du coût des maisons. Passons maintenant, avec les mêmes chiffres, au coût des loyers. Vous n'aurez droit à aucune ristourne, si les 100 000$ représentent le coût d'une unité locative. Si je calcule rapidement et que j'ajoute le prix du contrat, l'augmentation se chiffrera à 7 440$ plutôt qu'à 1 940$. . . Je suppose que le constructeur, ou le propriétaire de ces loyers résidentiels, aura assumé une hypothèque et que cette augmentation se répercutera fortement sur le montant du loyer. En partant toujours de votre exemple, avez-vous calculé à combien se chiffrerait l'augmentation de loyer?

M. Janes: Non, nous n'avons fait aucun calcul pour les loyers, faute de temps. Nous n'avons eu que le temps de faire les calculs pour l'achat d'une maison.

[*Texte*]

Mr. Gagliano: It is clear that since there is no rebate in the rental units, the increase, the figure of $4,500, which is simply adding on the figure you have, is correct.

Mr. Janes: Mr. Reardon is involved in rentals himself and maybe he has come prepared.

Mr. Gary Reardon (Past President and Second Vice-President, Newfoundland and Labrador Home Builders Association Ltd.): In our submission to the national group in Ottawa, through CHBA, we made the point that as free enterprise builders we are at a severe disadvantage compared to non-profit and other groups. There will be an inflationary point there. It will drive up the cost of new rental housing by the free market and we probably will not see much new rental housing built by the free market unless there is some sort of a concession there to assist home builders.

The other point about the $1,940 in our calculations is that it makes the assumption that the manufacturers will give back the full amount of the existing 9% FST at the point of transition. If it is not given back, and I think we will be a little bit naive to think it will be given back in full, that will drive it up further.

The $1,940 combined with the fact that we do not think the full FST will be given back, together with the inflationary measures we perceive from the FST or GST as proposed, could in fact drive up the cost of housing, and as a consequence affordability, very seriously.

Mr. Gagliano: You mention in your brief that starting in 1991 new housing construction will drastically diminish, will therefore put pressure on existing houses, prices will go up and so on.

• 1020

Keeping on the rental aspect of it, the rents will go higher and higher. It is true that in the private sector there will be a reduction of new construction starts, but also in the public sector, the non-profit organizations that have low-cost housing. If you look at the record of the past few years the government is cutting funding to those organizations. Not only are we going to have the private sector reducing, we will also have fewer and fewer public housing projects being started. The demand will be higher and the pressure on the rents will be so high that I think we will have. . . That is the way I see it and I would like to see you hold the same discussion in other parts of the country. If that happens, I want to see what the situation will be. People will not be able to find a house for rent and so on. What will be the position of the housing situation?

[*Traduction*]

M. Gagliano: Mais puisqu'il n'y a aucune ristourne sur les unités locatives, l'augmentation de 4 500$ qui vient s'ajouter à vos chiffres est exact.

M. Janes: M. Reardon peut peut-être vous répondre, puisqu'il s'occupe lui-même de logements locatifs.

M. Gary Reardon (ancien président et second vice-président, *Newfoundland and Labrador Home Builders' Association Ltd*): Dans notre rapport à notre organisation nationale d'Ottawa, l'Association canadienne des constructeurs d'habitations, nous avons expliqué que, puisque nous étions dans la libre entreprise, les constructeurs que nous sommes sont sérieusement désavantagés par rapport aux autres organismes à but non lucratif. Il y a un élément inflationniste dont il faut tenir compte dans nos calculs et qui fera grimper le coût des nouvelles habitations locatives sur le libre marché; par conséquent, à moins qu'il y ait certaines conditions libérales qui viennent favoriser les constructeurs d'habitations, le marché libre ne produira plus beaucoup de nouveaux logements locatifs.

Revenons aux 1 940$. Dans nos calculs, nous supposons au départ que les fabricants remettront la totalité de la taxe de 9 p. 100 sur les ventes des fabricants au début de la période de transition. Or, nous serions bien naïfs de croire qu'ils remettront aux consommateurs la totalité de la taxe; par conséquent, cela ne fera que faire grimper encore plus ce chiffre.

Les 1 940$ qu'une maison coûtera en plus, auxquels on ajoute la possibilité que la TFV ne soit pas remboursée en totalité, et auxquels on ajoute aussi les mesures inflationnistes qu'entraînera l'application de la nouvelle TPS, pourraient faire grimper énormément le coût des habitations, et faire diminuer d'autant la possibilité de les acheter.

M. Gagliano: Votre mémoire affirme que dès 1991, il y aura de moins en moins de nouvelles constructions, ce qui fera grimper le prix des maisons déjà construites, notamment.

Pour ce qui est des loyers, ils ne vont pas cesser d'augmenter. Il est vrai que dans le secteur privé, il va y avoir une diminution des mises en chantier, mais il en sera de même dans le secteur public, pour les organismes sans but lucratif qui ont des logements à faible coût. Si l'on considère ce qui s'est passé au cours des dernières années, on voit que le gouvernement a diminué le financement accordé à ces organismes. Il va donc y avoir une réduction d'activité dans le secteur privé, mais en outre, il y aura moins de mises en chantier de logements publics. La demande de logements va donc augmenter, et les loyers vont donc subir une pression à la hausse si forte qu'à mon avis, on va avoir. . . C'est comme ça que je le vois, et j'aimerais bien que vous teniez le même genre de débat dans d'autres parties du pays. Si la TPS entre en vigueur, j'imagine quelle sera la situation. Il va devenir

[*Text*]

Mr. Reardon: I think you are correct in what you have said and what you have assumed. As a free enterprise group, we are generally not supportive of the concept of government providing housing. We believe in housing shelters and things of that nature or shelter allowances, but we feel that housing should be provided by the free market. I think that with diminishing tax income by the government and all the other social programs that are in place, we have seen social housing spending going down over the past couple of years. In fact, while the non-profit housing sector may be treated in a fairer position by government, vis-à-vis what happens to the free market types, we just feel that the other thing that has not been considered is the fact that the cost of running rental housing will also go up and GST will be charged on that.

Not only do free enterprise rental accommodation type contractors have the lack of a rebate to contend with, they also have increasing costs. The costs of light and power, taxes and all the other things will be taxed, and that will just drive up the costs again and that will be passed on to the renter. So I think we are going to have a rental crunch in time.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): I would just like to address two issues, if I may. A little bit earlier we heard some comments about the fact that the change in the tax structure at the federal level might cause the provincial government to react and change their 12% tax to 16%.

Now I do not really accept that, but notwithstanding, the reason that is suggested is that. . . what happens now is the provincial sales tax is charged on the price of the goods that includes the existing federal sales tax of 13.5%, or in the case of building materials 8%, to be 9%.

So if you have $100 worth of goods plus $9 federal sales tax, $109 is going to be charged the 12% tax. On top of that, if you take the $9 out, there is a lower base on which to charge 12% and therefore if they want to get the same revenue the provincial government would in fact put up the rate. They would not get any more money, they would not be extracting more from the taxpayer, but the numbers would change, the calculation would change, and I think that is an important point to consider.

I raise that because it assumes, first of all, four points would not be what it was. It is 12% of 9%, whatever that is, that seems to me to be about 0.8 or something, so we are really talking about an impact in the neighbourhood of 1% on the provincial side. But that assumes the 9% is fully taken out or prices are reduced by 9% by people selling goods and materials.

You have told us that you are not quite sure that all those prices would come down by 9% because people selling those goods might try to hold back a little, and I

[*Translation*]

impossible de trouver un logement à louer. Que va devenir la situation du logement?

M. Reardon: Je pense que vous avez raison, et que vos suppositions sont justes. En tant que partisans de la libre entreprise, nous ne sommes pas favorables à la formule des logements fournis par l'État. Nous pouvons concevoir des formes de foyers d'hébergement, ou des allocations d'hébergement, mais à notre avis, le logement devrait être fourni par le marché. À cause de la diminution des recettes fiscales du gouvernement et à cause de tous les autres programmes sociaux qui sont en place, les dépenses consacrées au logement social ont diminuées au cours des dernières années. Le gouvernement traite mieux le secteur du logement sans but lucratif que les constructeurs de logements du secteur privé, mais en outre, on n'a pas accordé suffisamment d'attention au fait que les coûts d'entretien d'un logement locatif vont également augmenter, et qu'ils seront assujettis à la TPS.

Les propriétaires de logements locatifs sont exposés non seulement à l'absence de ristourne, mais également à l'augmentation de leurs coûts. Les coûts de l'électricité et des autres services vont être taxés, ce qui va entraîner des hausses de coûts qui devront être transmis aux locataires. Tôt ou tard, il va y avoir une situation de crise dans le domaine du logement locatif.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Si vous me le permettez, j'aimerais aborder deux questions. Un peu plus tôt, nous avons entendu dire que la modification de la structure de taxe au niveau fédéral risquait d'amener les autorités provinciales à faire passer leur taxe de 12 p. 100 à 16 p. 100.

J'ai du mal à le croire, mais quoi qu'il en soit, en prétend que. . . dans la situation actuelle, la taxe provinciale est perçue sur un prix qui comprend l'actuelle taxe fédérale de 13,5 p. 100 sur les ventes des fabricants, ou la taxe de 8 p. 100 sur les matériaux de construction, qui doit passer à 9 p. 100.

Donc, si l'on a des biens d'une valeur de 100$, auxquels on applique la taxe fédérale de vente de 9$, le prix de 109$ va être assujetti à la taxe de 12 p. 100. Mais si on retranche ces 9$, les 12 p. 100 s'appliquent sur un montant inférieur, et le gouvernement provincial va devoir augmenter son taux s'il veut conserver le même niveau de recettes. Il n'obtiendra pas davantage d'argent, il ne soutirera rien de plus au contribuable, mais les chiffres et le mode de calcul vont changer et je pense qu'il est important d'en tenir compte.

Je soulève cette question, car si l'on prend 12 p. 100 de 9 p. 100, on obtient 0,8 p. 100 environ, donc les conséquences du changement seront de l'ordre de 1 p. 100 du côté provincial. Mais cela suppose que l'on retranche intégralement les 9 p. 100, ou que les marchands de biens et de matériaux réduisent leur prix de 9 p. 100.

Vous n'êtes pas certain, dites-vous, que tous ces prix vont baisser de 9 p. 100 car les commerçants pourront être tentés d'en conserver une partie, et ce que je me

[*Texte*]

guess the question I have, then, is which is it? If the provincial government is going to lose money, they are only going to lose money if prices come down. But then you are telling us maybe prices will not come down by the full 9%. It cannot be both. It has to be one or the other or maybe a combination, but we cannot have the full impact both ways. So perhaps you could comment on that.

Mr. Janes: As a manufacturer in the area, I have some knowledge. You will find in the building supplies industry there are basically two price structures. One is the manufacturer who offers a price FST included, and the other manufacturer FST exempt and added on.

• 1025

In the case of a manufacturer such as myself, where I deal with suppliers and distributors who have numbers and some who do not, for accounting purposes my prices are all FST excluded. So my price will not be affected any. However, I agree that in the case of where a manufacturer has the FST already in his price, at least the opportunity would be there to take advantage of the situation.

It is not a case of this is right and that is wrong. You have two situations. If the price is listed FST exempt, then that is it. Whether 8% goes on or 9% goes on again, it would depend on the person you are selling to. But in the case of a manufacturer who does have his FST included in his price and then works it backwards, I can see where the opportunity is there.

Mr. Dorin: But to the degree that somebody has an opportunity and takes advantage of it, to whatever degree that is, that reflects absolutely in reverse the provincial government loss of revenue, because to the degree they can maintain their price, that 12% still brings in the same revenue. I just wanted to make that point, because an issue was raised here earlier that frankly is wrong and I do not want to let it go unchallenged.

Also, I want to ask you about your calculation here. You have assumed an 8% rate, and of course you realize you would be facing, if we do not have the GST, a 9% rate on building materials in a comparable time period, and then you calculate the 8% or the 9% on $32,000. But that assumes a land cost in your schedule of $36,000. I am wondering about that, because if we take a 9% FST versus a 9% GST, and then we have a rebate of essentially 4.5%, the effect on a house, because of the 4.5% rebate, is only to the degree that materials in a house are more than 50% of the final selling price. If materials are more than 50% of the final selling price or are exactly 50% of the final price, 4.5% under the new system, due to the rebate, would be equal to 9%, and so the amount of the land cost is very critical here. Can you tell me what the average price of a lot is in Newfoundland? Would it be $36,000? Would that be fair? If I go to a real estate office here today and want to buy a lot, is it going to cost me $36,000?

[*Traduction*]

demande, c'est si l'un n'exclut pas l'autre. Le gouvernement provincial ne perdra de l'argent que si les prix baissent. Or vous nous dites qu'ils ne vont pas nécessairement baisser de 9 p. 100. C'est l'un ou l'autre, car il ne peut y avoir simultanément deux conséquences de ce genre. Peut-être pourriez-vous revenir sur cette question.

M. Janes: En tant que fabricant de cette région, je sais ce qui se passe. Dans le secteur des matériaux de construction, il existe essentiellement deux structures de prix. Il y a d'une part des fabricants qui proposent un prix comprenant la taxe fédérale de vente et d'autres qui proposent un prix hors taxe, auquel il faut ajouter le montant de la taxe.

En ce qui me concerne, je suis en rapport d'affaires avec des fournisseurs et des distributeurs dont certains sont enregistrés, et d'autres ne le sont pas; c'est pourquoi, pour ma comptabilité, je n'utilise que des prix hors taxe. Par conséquent, mes prix ne subiront aucune modification. Néanmoins, je reconnais que le fabricant dont les prix comprennent déjà la taxe fédérale risquent d'être tentés de profiter de la situation.

Il n'y a pas à se demander si c'est bien ou mal. Il existe deux types de situations. Si le prix annoncé ne comprend pas la taxe fédérale, il n'y a pas de problème. Qu'on lui applique une taxe de 8 p. 100 ou de 9 p. 100, tout dépendra de l'acheteur. Mais dans le cas d'un fabricant dont les prix comprennent la taxe fédérale, il y a effectivement un risque.

M. Dorin: Mais dans la mesure où on peut profiter de la situation, cela va diminuer les pertes du gouvernement provincial, car si les fabricants peuvent maintenir leurs prix, la taxe de 12 p. 100 rapportera toujours les mêmes recettes. Je tenais à le préciser, car on nous a présenté précédemment des arguments faux, que je ne voulais pas laisser passer sans les contester.

Je voudrais également vous interroger sur votre mode de calcul. Vous avez pris un taux de 8 p. 100 et naturellement, si la TPS ne s'applique pas, vous allez être assujettis à un taux de 9 p. 100 sur les matériaux de construction au cours de la même période, ce qui vous amène à calculer un montant de 8 p. 100 ou de 9 p. 100 sur 32,000$. Mais cela suppose, dans votre barême, des coûts de terrains de 36,000$. Cela me semble curieux, car si la taxe fédérale de vente de 9 p. 100 est remplacée par une TPS de 9 p. 100 assortie d'une ristourne de 4.5 p. 100, les conséquences du changement sur le prix de la maison seront seulement proportionnelles au coût des matériaux, si ces derniers représentent plus de 50 p. 100 du prix de vente final. Si ce coût est de 50 p. 100 exactement ou de plus de 50 p. 100 du prix de vente final, un taux de 4.5 p. 100, correspondant à la ristourne, équivaudrait aux 9 p. 100 du régime précédent, si bien que le coût du terrain est donc d'une importance déterminante. Pouvez-vous me

[*Text*]

Mr. Janes: Yes. These figures were gathered yesterday morning. I will certainly stand by these figures. They are very accurate. The figures right now run at around $36,000 for the average serviced lot.

Mr. Dorin: A serviced lot?

Mr. Janes: A serviced lot.

Mr. Dorin: But then there has to be some FST in there, too, if you are talking about servicing. Maybe there is some asphalt, some other materials. A serviced lot is not raw land.

Mr. Janes: The actual price of the lot, if the lot were purchased right now, would be about $36,000. As I understand it, the FST would not be in there as such right now.

Mr. Dorin: It would be if you paved any roads or if you had any construction materials, any water and sewer pipes—anything like that that went into the servicing.

Mr. Janes: If that would be the case it might make some difference, but I do not think it would change the overall picture as illustrated here.

Mr. Dorin: Well, the 1% changes it by $320, to begin with, and then any of those amounts affect it. So I think we might get down to a point where for a $100,000 house it would be pretty close—

Mr. Janes: If you are going to do it that way, I would think you must take the other side. We have some lots here that are selling for $160,000.

Mr. Dorin: But we are not too worried about those guys, are we?

Mr. Janes: I would certainly hope not.

The Chairman: Mr. Janes, thank you very much for coming. You have a good brief here. I was wondering if you had an opportunity to take a look at the proposition put to us by UDI, the Urban Development Institute.

Mr. Janes: No, I did not.

The Chairman: We have been following those up quite closely and we are having them and others back to Ottawa next week for further discussions that would very substantially alter the proposal that was made in the white paper. You might be in touch with them and take a look at that material. I would certainly like to hear from you on that if you had an opportunity to take a look at their material. If you could get in touch with them, I am sure they would be delighted to share it with you. They came up with some pretty innovative suggestions to us in Vancouver. We have researchers working on that right now, including departmental researchers, so it may well

[*Translation*]

dire quel est le prix moyen d'un terrain à Terre-Neuve? Est-il de l'ordre de 36,000$? Si je vais voir un agent immobilier aujourd'hui pour acheter un terrain, est-ce qu'il va m'en coûter 36,000$?

M. Janes: Oui. Nous avons obtenu ce chiffre hier matin. On peut donc s'y fier, il est tout à fait exact. Les chiffres actuellement sont en moyenne de 36,000$ pour un lot viabilisé.

M. Dorin: Un lot viabilisé?

M. Janes: Oui.

M. Dorin: Mais ce prix comprend une partie de taxe # fédérale de vente, si le lot est viabilisé. Il y a eu, éventuellement, des travaux d'asphaltage ou l'utilisation d'autres matériaux. Un terrain viabilisé est différent d'un terrain brut.

M. Janes: Si vous achetiez un terrain aujourd'hui, il vous coûterait environ 36,000$. A ma connaissance, ce prix ne comprend pas de TFV.

M. Dorin: Il comprend de la TFV si un chemin a été asphalté ou si on a utilisé des matériaux de construction pour l'adduction d'eau, la pose d'un égout ou une autre opération nécessaire à la viabilisation du terrain.

M. Janes: Si tel était le cas, il y aurait une différence, mais je ne pense pas que cela modifie la situation d'ensemble telle qu'elle est présentée ici.

M. Dorin: Eh bien, une différence de 1 p. 100 se traduit par un montant de 320$, et il en va de même pour les autres montants. Donc si on prend un maison de 100,000$ on obtient un résultat. . .

M. Janes: Si vous voulez procéder ainsi, il faut commencer par l'autre extrême. Nous avons ici des terrains qui valent 160,000$.

M. Dorin: Mais nous n'avons pas à nous soucier de ceux-là, n'est-ce pas?

M. Janes: En effet.

Le président: Monsieur Janes, je vous remercie d'être venu. Vous nous avez présenté un bon mémoire. Avez-vous eu l'occasion de prendre connaissance de la proposition que nous a faite l'Institut canadien d'aménagement urbain?

M. Janes: Non.

Le président: Nous en avons fait une analyse assez poussée et les représentants de l'Institut vont venir avec d'autres personnes à Ottawa la semaine prochaine pour que nous poursuivions le débat dans la perspective d'une modification importante des propositions formulées dans le Livre blanc. Vous pourriez prendre contact avec eux et étudier ce document. Si vous le faites, j'aimerais savoir ce que vous en pensez. Si vous prenez contact avec eux, je suis sûr qu'ils en seront ravis. Ils nous ont présenté à Vancouver des propositions tout à fait innovatrices, que nous avons soumises à nos attachés de recherche et aux spécialistes du ministère, et il se pourrait que la

[*Texte*]

be that the proposal in the white paper would have to be altered substantially in any case. But thank you for coming.

• 1030

Our next witness is the Newfoundland and Labrador Chamber of Commerce, which is represented by Paul Connolly. Mr. Connolly is the chairman of the organization. Mr. Connolly, as quicky as you can, summarize the issues as you see them and then we can get on to some questions.

Mr. Paul Connolly (Chairman, Newfoundland and Labrador Chamber of Commerce): Mr. Chairman and members of the committee, I am pleased to have the opportunity to present this brief today, and that this province's opinions and comments can be added to those of other parts of the country.

The provincial chamber of commerce outside St. John's is comprised both of individual corporate members and many chambers of commerce throughout Newfoundland and Labrador. We, as a chamber of commerce for the province, although we have little manufacturing base, support the replacement of the existing manufacturers' sales tax. We feel the removal of this tax is very important and will benefit Canadian exports.

We feel strongly, however, that the proposed legislation on GST in its current form does not fairly address economic regional disparity as it exists in this sector of this country, and therefore that is what the content of this brief is about.

First of all, Mr. Chairman, on the equity of tax paid by Newfoundlanders on manufactured items in relation to increased costs, specifically transportation, we looked at the purchase price of manufactured goods consumed in Newfoundland and Labrador. Based on our information and surveys, there is a substantial increase. We have figures between 8% and 14% in Newfoundland, and over 20% in Labrador, thus creating an unfair tax burden on Newfoundlanders. We realize the rebate to low-income Canadians is there. However, for those who make in excess of $30,000, the tax expenditures or tax costs are created at a higher percent, and we submit this is unfair due to the cost of our goods.

Secondly, there is the problem of the integration of federal-provincial tax systems without some kind of an agreement. We strongly also urge that such agreement be put in place, otherwise we will be forced to pay even higher taxes due to a cascading system, with the provincial RST being established on the sales price including the proposed GST. In a province with the highest provincial sales tax this will further compound regional disparity.

[*Traduction*]

proposition du Livre blanc soit modifiée en profondeur. Quoi qu'il en soit, je vous remercie d'être venus.

Notre témoin suivant est M. Paul Connolly, qui représente la Chambre de Commerce de Terre-Neuve et du Labrador, dont il est le président. Monsieur Connolly, pouvez-vous nous résumer aussi brièvement que possible les réflections que vous inspire la taxe de façon que nous puissions vous interroger.

M. Paul Connolly (président, Chambre de Commerce de Terre-Neuve et du Labrador): Monsieur le président, membres du Comité, je suis heureux de pouvoir vous présenter mon exposé aujourd'hui, et de voir que les opinions et les points de vue des gens de notre province vont s'ajouter à ceux des Canadiens des autres régions du pays.

La Chambre de Commerce provinciale en dehors de Saint-Jean se compose de sociétés et de chambres de commerce de l'ensemble du territoire de Terre-Neuve et du Labrador. En tant que Chambre de Commerce pour la province, malgré notre secteur manufacturier assez modeste, nous sommes favorables au remplacement de l'actuelle taxe sur les ventes des fabricants. Nous estimons que la suppression de cette taxe est une mesure positive qui va profiter aux exportations canadiennes.

Néanmoins, nous estimons que dans sa version actuelle, le projet de loi sur la TPS n'apporte pas une solution juste aux actuels problèmes de disparités économiques dans notre région, et c'est là le thème essentiel de mon exposé.

Premièrement, monsieur le président, en ce qui concerne l'équité de la taxe payée par les Terre-Neuviens sur les produits manufacturés par rapport à l'augmentation des coûts, en particulier des coûts de transport, nous avons considéré le prix d'achat de biens manufacturés consommés à Terre-Neuve et au Labrador. En fonction de nos renseignements et de nos études, il y a une forte augmentation, qui se chiffre entre 8 p. 100 et 14 p. 100 à Terre-Neuve, et à plus de 20 p. 100 au Labrador, ce qui impose un fardeau fiscal injuste à tous les Terre-Neuviens. Nous n'avons pas ignoré la ristourne accordée aux Canadiens à faible revenu. Néanmoins, pour tous ceux qui gagnent plus de 30,000$, il va y avoir une augmentation des dépenses de taxe, ce qui nous semble injuste, compte tenu de ce que nous coûtent les biens que nous devons acheter.

Deuxièmement, je voudrais aborder le problème de l'intégration des régimes de taxe fédéraux et provinciaux, sur laquelle les deux paliers du gouvernement ne se sont pas entendus. Nous voudrions qu'on parvienne à un accord, à défaut de quoi nous serons contraints de payer un surcroît de taxe, à cause du phénomène de cascade, puisque la taxe provinciale de vente au détail sera calculée sur un prix de vente qui comprendra la TPS. Dans notre province, qui applique la plus forte taxe provinciale de

[*Text*]

Without integration, the business community can expect increased paperwork, increased costs relevant to its overhead in collecting, calculating and processing payments, and this is one province that does not get rebates in collecting current RST.

Thirdly, it is crucial that the tax be visible to the consumer. The concern is that the provincial government will place blame on the federal government for increased costs, and that the consumer will then manifest distrust both for government and for business.

We are also concerned that if the government increases these rates in the future it must be the electorate who will make the government accountable for those decisions.

Based on the government's own projections, inflation should increase between 1.5% and 2%. We have grave concerns that this will force the central bank to increase interest rates, thus slowing slow down the overheated economies in central Canada and also the economy of this province, and thus will increase unemployment.

Finally there is the projected impact on tourism due to the GST. There is the cost of moving tourists to Newfoundland. The cost of a flight to Newfoundland versus a flight from Toronto to Montreal obviously is higher. The cost of adding to restaurant meals and so forth will have an impact on tourism. This is an industry in its infant stages and we feel it will not benefit by this tax.

• 1035

To conclude, Mr. Chairman and members, we would like to recommend the government do the following:

We feel that the rate of the goods and services tax can be reduced from its projected rate of 9% to approximately 6%, if all things are inclusive in that tax, and that would include a tax on food.

Secondly, if this is not feasible, we would make the recommendation that this tax be rated and indexed in relation to the cost of living, and therefore provinces such as Newfoundland would have the benefit of paying a reduced rate versus the rate that provinces, such as Ontario or Quebec, with higher standards of living will have to pay.

We strongly recommend that the federal and provincial governments get together to incorporate the taxation system so as to simplify both the burden on business and the collection by government. We also recommend that the tax be open and above board for all consumers to see.

[*Translation*]

vente, cette situation va aggraver encore la disparité régionale.

Si les deux régimes ne sont pas intégrés, les milieux d'affaires vont être confrontés à un surcroît de paperasse, à une augmentation des frais généraux pour la perception, le calcul et le versement de la taxe, alors même que notre province n'accorde aucune ristourne pour la perception de l'actuelle taxe de vente au détail.

Troisièmement, il est essentiel que la taxe soit visible pour le consommateur. Nous craignons que le gouvernement provincial accuse le gouvernement fédéral de faire augmenter les coûts, ce qui risque d'amener les consommateurs à perdre toute confiance envers le gouvernement et le milieu des affaires.

Nous craignons également qu'en cas d'augmentation du taux de la taxe, l'électorat tienne le gouvernement responsable de ces décisions.

D'après les prévisions du gouvernement, l'inflation devrait augmenter de 1,5 p. 100 à 2 p. 100. Cette augmentation risque d'amener la banque centrale à augmenter ses taux d'intérêt, ce qui va apaiser la surchauffe de l'économie du Canada central, mais également ralentir l'économie de notre province et aggraver le chômage.

Finalement, on peut prévoir les conséquences de la taxe sur le secteur du tourisme. Il faut tenir compte du coût des déplacements pour venir jusqu'à Terre-Neuve. Un voyage en avion à Terre-Neuve coûte naturellement plus cher qu'un vol de Toronto à Montréal. Le coût supplémentaire des repas au restaurant aura une incidence sur le tourisme. Il s'agit d'une industrie qui en est encore à ses premiers balbutiements, et que cette taxe n'avantagera pas.

En conclusion, monsieur le président, membres du comité, nous recommandons que le gouvernement prenne les mesures suivantes:

Nous sommes d'avis que la taxe sur les produits et services pourrait être réduite de 9 p. 100 à 6 p. 100 environ, si tous les produits étaient taxés, y compris les produits alimentaires.

Deuxièmement, si cela n'est pas possible, nous recommandons que cette taxe soit indexée au coût de la vie, et que les provinces comme Terre-Neuve payent ainsi un taux réduit comparativement aux provinces telles l'Ontario et le Québec qui ont un niveau de vie plus élevé.

Nous recommandons vivement que les gouvernements fédéral et provinciaux s'entendent pour intégrer les taxes afin de réduire la charge administrative pour les entreprises et simplifier la perception par le gouvernement. D'autre part, nous recommandons que la taxe soit visible à tous les consommateurs.

[*Texte*]

Finally, if the decision remains to keep the tax level at 9% and to keep existing exemptions as they currently stand, the government should also exempt restaurant meals and other services that will have a negative impact on tourism.

The Vice-Chairman: Thank you.

M. Fernand Jourdenais (député de La Prairie): Je vous remercie pour votre exposé. J'avais aussi lu votre mémoire. Ce matin, quatre témoins nous ont déjà demandé de faire en sorte que les gouvernements provinciaux et fédéral s'unissent afin qu'on puisse percevoir une seule taxe.

J'ai entendu au moins 25 groupes dire la même chose. Tour à tour, les premiers ministres de chaque province nous ont dit qu'ils n'étaient pas intéressés lorsqu'ils se sont réunis il y a environ un mois. Hier, le ministre des Finances et les provinces se sont réunis à Montréal, et ces dernières nous ont encore dit qu'elles n'étaient pas intéressées.

J'entends toujours dire: On devrait et on devrait. . . Je voudrais savoir ce qu'on devrait faire pour les amener à négocier en vue d'une taxe unique. Donnez-nous une suggestion. C'est pour cela qu'on rencontre des témoins. Que doit-on faire pour les convaincre? On ne peut pas les amener avec un fusil et dire: Vous allez venir et vous allez participer. Ils ne veulent pas venir d'après leurs réactions. Ils disent que la taxe n'est pas bonne et qu'elle ne devrait pas exister. Cependant, eux non plus ne proposent pas de solution de rechange. Je voudrais savoir ce qu'on devrait faire.

Mr. Connolly: I understand the dilemma created by what currently exists; however, political will—whether or not the federal government uses the public aspect, if you like, to create pressure on the provinces to get together and to discuss this—I think is crucial. I think the public has to be duly aware that if an agreement is not achieved between the provinces and the federal government on this issue, the provinces must also be accountable for some of these actions. That can be done through public pressure; I see no other way. But I would strongly encourage that the towel not be thrown in and that people not throw up their arms and state that since we cannot get agreement, we shall therefore just drive ahead by ourselves.

M. Jourdenais: Vous avez répondu à ma question. Est-ce qu'on devrait mettre la taxe en vigueur ou si on devrait attendre d'avoir une entente avec les provinces, ce qui peut prendre un an, deux ans ou trois ans? Presque tous les témoins qui sont venus devant ce Comité sont d'accord pour dire que l'actuelle taxe des manufacturiers doit être éliminée. C'est là que j'ai beaucoup de difficulté à comprendre. On veut éliminer la taxe et on nous fait des suggestions. Vous nous proposez une dizaine d'amendements et d'autres en ont proposé 52. Par contre, on nous dit qu'il faut s'entendre avec les provinces. Si on ne s'entend pas avec les provinces, qu'est-ce qu'on fait? Est-ce que le gouvernement fédéral met la taxe en vigueur unilatéralement, ou si on laisse les discussions se poursuivre pendant encore deux ou trois ans alors que

[*Traduction*]

Enfin, si le gouvernement décide de maintenir le taux de 9 p. 100 et les exonérations actuellement proposées, il devrait aussi exonérer les repas au restaurant et les autres services, sans quoi il y aura une incidence néfaste sur le tourisme.

Le vice-président: Merci.

Mr. Fernand Jourdenais (La Prairie): Thank you for your presentation. I have also read your brief. This morning, four witnesses have already asked us to get the federal and provincial governments together so that only one tax is collected.

I have heard at least 25 groups say the same thing. One after the other, the provincial premiers told us they were not interested, when they met about a month ago. Yesterday, the Minister of Finance met with his provincial counterparts in Montreal, and once again, they told us they were not interested.

People keep saying: you should do this and you should do that. . . I would like to know just what we should do to convince them to negotiate a single tax. Give us a suggestion. That is why we meet with witnesses. What should we do to convince them? We cannot put a gun to their head and say: you are going to come and you are going to participate. Their reaction shows that they do not want to come. They say that the tax is a bad idea and should not be brought in. However, they are not suggesting any alternatives either. I would like to know what we should do.

M. Connolly: Je comprends bien qu'il s'agit d'un problème épineux. Cependant, la volonté politique—le fait, pour le gouvernement fédéral, de se servir du public pour faire pression sur les provinces—est d'une importance critique. Je crois que le public doit être bien conscient du fait que s'il n'y a pas entente entre les provinces et le gouvernement fédéral, les provinces devront elles aussi répondre de leurs actions. Elles ne le feront que si le public exerce des pressions. Cependant, j'encouragerais le gouvernement fédéral à ne pas abandonner et à ne pas dire que, puisqu'il n'arrive pas à négocier une entente, il va faire cavalier seul.

Mr. Jourdenais: You have answered my question. Should we go ahead with the tax, or should we wait until we have reached agreement with the provinces, which could take one year, two years or three years? Almost all the witnesses who have appeared before the committee have said that the current manufacturers' sales tax must be eliminated. This is where I have a little trouble understanding. People want the tax to be done away with and they come to us with suggestions. You have suggested about ten amendments, others have suggested 52. However, they tell us that we must reach agreement with the provinces. If we do not reach agreement with the provinces, then what should we do? Should the federal government go ahead and impose the tax unilaterally, or should we continue the discussions for two, or even three

[*Text*]

continuera de s'appliquer la taxe dont presque tous les témoins nous ont dit qu'elle était régressive et qu'il fallait l'éliminer?

• 1040

Mr. Connolly: I would like to say that I do not have the direct answers to those questions. I think a timeframing structure similar to what was implemented with the Free Trade Agreement might force some provinces into getting together on this particular issue, but again I reiterate, as a public elected official, that public pressure may be the way to create that and to force the provinces to negotiate with the federal government to get some kind of an agreement on this taxation system.

I do not agree with the fact that if there is no agreement possible, the taxation should just sit or that we should stay with the current manufacturers' tax on an ongoing basis, because that would be regressive. Therefore I would strongly encourage that public pressure be used to create that and use a timeframe that would make that exist.

M. Jourdenais: Merci beaucoup. *Thank you.*

Mr. Mifflin (Bonavista—Trinity—Conception): Mr. Connolly, I have two questions, maybe three, but I just want to let you know that the first one is general and the next two are more specific.

I just want to state quite clearly, as Mr. Young said this morning, that it is the decision of the Liberal party, of which I am a member, that we want the whole thing scrapped. Having said that, I was particularly interested in how you arrived at your philosophy that you do not like the way this is happening. You do like the concept of a goods and services tax, but you have arrived at a 6% including a tax on goods. Could you tell me what benchmark you used to arrive at 6%? What assumptions did you make? Did you make the assumption that you were going to reduce it to be revenue neutral? Were you going to reduce it to the point that people are not paying more than they are paying now? What were your assumptions when you came up with that 6%?

Mr. Connolly: I think the first assumption is that we are not looking at this tax as simply something to create more revenue, but just to replace the revenue generated by the current existing tax. Based on statistics and data put together by the Canadian Chamber of Commerce the 6% was a benchmark that would create that neutrality, and also create enough funds to rebate lower-income Canadians.

Mr. Mifflin: I find that very interesting, whether it is 6%, or 5%, or 7%, including food. You are aware of course that in the countries in which this has been implemented, the rate in some cases has doubled. In Sweden, for example, it is now running around 24%. If we use the model Sweden used, in a few years we would be able to just pack up income taxes altogether. If in fact

[*Translation*]

years, while at the same time continuing to impose a tax which almost all the witnesses told us was regressive and should be eliminated?

M. Connolly: Je dois dire que je n'ai pas vraiment de réponse à apporter à ces questions. Un calendrier semblable à celui de la mise en oeuvre de l'Accord du libre-échange pourrait amener des provinces à agir conjointement sur cette question, mais encore une fois, je pense que c'est la pression exercée par la population sur ses représentants élus qui peut contraindre les provinces à négocier avec le gouvernement fédéral pour que les deux niveaux en viennent à une entente sur la formule de taxation.

Je ne suis pas prêt à dire que si aucun accord n'est possible, il convient de suspendre le projet ou de conserver l'actuelle taxe régressive sur les ventes des fabricants. Je recommande que les Canadiens fassent pression auprès des pouvoirs publics pour qu'on en vienne à un accord et qu'on fixe des échéances réalistes.

Mr. Jourdenais: *Thank you.* Merci beaucoup.

M. Mifflin (Bonavista—Trinity—Conception): Monsieur Connolly, je voudrais vous poser deux ou trois questions, la première d'ordre général et les deux autres, plus spécifiques.

Je tiens à répéter ce que M. Young a dit ce matin, à savoir que le parti Libéral, auquel j'appartiens, souhaite que tout ce projet soit abandonné. Cela dit, j'ai trouvé très intéressant votre raisonnement concernant les défauts de la démarche actuelle. Vous êtes favorable au principe d'une taxe sur les biens et services, mais vous préconisez un taux de 6 p. 100 comprenant une taxe sur les biens. Pourriez-vous m'indiquer les paramètres que vous utilisez pour arriver à ce taux de 6 p. 100? De quelles hypothèses partez-vous? Avez-vous décidé de réduire le taux pour assurer la neutralité fiscale à l'égard des recettes? Voulez-vous le réduire de sorte que les contribuables ne paient pas plus qu'ils ne paient actuellement? À partir de quelles hypothèses en êtes-vous venu à un taux de 6 p. 100?

M. Connolly: La première hypothèse, c'est que nous ne considérons pas cette taxe comme un moyen d'augmenter les recettes, mais simplement comme une mesure de remplacement des recettes provenant de la taxe actuelle. En fonction des statistiques et des données rassemblées par la Chambre de commerce du Canada, un taux de 6 p. 100 devrait assurer la neutralité de la taxe et rapporter suffisamment d'argent pour accorder des ristournes aux Canadiens à faible revenu.

M. Mifflin: Je trouve cette formule très intéressante, car elle s'applique aux produits alimentaires, que le taux soit fixé à 6 p. 100, à 5 p. 100 ou à 7 p. 100. Vous savez, naturellement, que dans les pays qui ont adopté une mesure semblable, le taux a été dans certains cas multiplié par deux. En Suède, par exemple, il se situe actuellement aux environs de 24 p. 100. Si nous utilisons le modèle

[*Texte*]

we use the rate that is being used in Britain, we could reduce tomorrow income taxes by 15%. I just want to understand clearly that it is a firm position of the chamber that you do support the goods and services tax; what you are haggling over is the rate.

Mr. Connolly: To answer that specifically, as we see it, there are flaws in the goods and services tax. What we do support is a replacement of the existing manufacturers' sales tax. To say that we blanket support the GST at it is currently proposed is not quite correct. We do look for changes and we would anticipate those changes being made.

Mr. Mifflin: How much money does tourism bring into Newfoundland right now and what has its growth rate been for the last three or four years?

Mr. Connolly: The information we have is that it is currently the largest growth industry existing in Newfoundland. It is anticipated that by the year 2000 revenues from tourist-related industries should be in excess of 32% of income and jobs created in this province.

Mr. Mifflin: How much is it now, Mr. Connolly?

Mr. Connolly: I apologize. I do not have those figures.

Mr. Mifflin: It is about $300 million; it could be plus or minus. You are right; it is a growth industry. I certainly would want to supplement the one industry business in Newfoundland, fishing, with something we can look forward to in the future. Can you tell me specifically—you mentioned this in your brief, which I read and found very interesting, by the way—what impact this will have on the tourism industry?

Mr. Connolly: I think our concerns are very basically that the higher tax base, the higher costs to consumers, will reduce the number of tourists that will travel to Newfoundland and Labrador; therefore, these increases will create a reduction in jobs and services in that tourist industry. We would anticipate that if the GST goes together, an immediate reduction... in the neighbourhood of 5% of jobs that were anticipated to be created in 1991 will not be created.

• 1045

The Vice-Chairman: I think we have a pretty good understanding of your points, because of course they have been raised by the National Chamber of Commerce, I believe, who had their meeting here in Newfoundland this fall, and other chambers of commerce. They are quite similar.

[*Traduction*]

suédois, dans quelques années, nous pourrions tout simplement supprimer l'impôt sur le revenu. Si nous utilisons le modèle britannique, nous pourrions prochainement diminuer le taux d'imposition du revenu de 15 p. 100. Si j'ai bien compris, la Chambre de commerce est favorable au principe de la taxe sur les biens et services, mais elle en conteste le taux.

M. Connolly: Pour répondre avec précision, nous estimons que la taxe sur les biens et services présente certains défauts. Nous sommes favorables au principe du remplacement de l'actuelle taxe sur les ventes des fabricants. Il ne serait pas tout à fait exact de dire que nous approuvons globalement la TPS dans sa version actuelle. Nous espérons qu'on y apporte des modifications.

M. Mifflin: Quels sont actuellement les revenus terneuviens du tourisme, et quel a été le taux de croissance dans ce domaine au cours des trois ou quatre dernières années?

M. Connolly: D'après nos renseignements, le tourisme est actuellement le secteur qui connaît la plus forte croissance à Terre-Neuve. On prévoit que d'ici l'an 2,000, les revenus provenant du tourisme représenteront plus de 32 p. 100 de l'ensemble des revenus et des créations d'emplois dans cette province.

M. Mifflin: Quelle est cette proportion actuellement, monsieur Connolly?

M. Connolly: Je n'ai pas ces chiffres en main, et vous voudrez bien m'en excuser.

M. Mifflin: Le tourisme rapporte environ 300 millions de dollars. Vous avez raison, c'est un secteur d'activité en expansion. Il me semble tout à fait souhaitable de compléter l'activité principale de Terre-Neuve, à savoir la pêche, avec un secteur prometteur pour l'avenir. Pouvez-vous me dire exactement quelles seront les conséquences de la TPS dans le secteur du tourisme? Vous y faites allusion dans votre mémoire, que j'ai lu et qui m'a beaucoup intéressé.

M. Connolly: Ce que nous craignons, essentiellement, c'est que le taux élevé et l'augmentation des coûts pour les consommateurs feront baisser le nombre des touristes qui viendront à Terre-Neuve et au Labrador. Ces augmentations vont donc avoir pour effet de restreindre l'emploi et les services dans le secteur du tourisme. Si la TPS prend force de loi, nous prévoyons une réduction immédiate... environ 5 p. 100 des créations d'emplois prévues pour 1991 ne se réaliseront pas.

Le vice-président: Nous avons bien compris vos arguments, car ils ont été soulevés par la Chambre de commerce du Canada qui s'est réunie cet automne à Terre-Neuve. D'autres Chambres de commerce ont dit à peu près la même chose.

[*Text*]

On behalf of the committee, I would like to thank you for appearing today. We appreciate your point of view and we will take it into consideration when we get around to working on a report in a week or two.

I would now like to call as our next witness, Mr. Doug Winsor. Mr. Winsor is a board member of the Canadian Paraplegic Association.

Please proceed, sir.

Mr. Doug Winsor (Individual Presentation): Thank you for the opportunity to appear. I must point out that this is a personal presentation and not something from the CPA here in Newfoundland. Because I did not get a response to my request for standing, I do not have a written presentation to give you. But I wish to express some concern on behalf of disabled persons struggling on very fixed incomes. It is very important and very hard for us to make ends meet. There are is always more month and not enough money.

According to Statistics Canada's 1986 figures, which were the closest I could get, low-income, unattached individuals, which most handicapped people are, including myself, come to 83% of the population here in Newfoundland. That is people earning less than $10,000 a year. That totals somewhere around 15,000 Newfoundlanders.

Most people on a fixed income do not have an opportunity to have a union fight for wage increases for them. A personal example is that on the first of the year, when I get my increase on my pension cheque for the increase in inflation, the provincial government takes that increase away from me on my welfare cheque. So I am no better off. The tax rebate, as proposed, must be guaranteed to be increased in line with inflation and future increases in the GST itself.

As one area of personal interest, I realize prescription drugs, medical devices, and health care services are not going to be taxed, but I am concerned about such things as housekeeping services—the services of a maid. From my readings of the proposed bill, that area is not defined. I am also concerned about remote-control systems, hands-free telephones, and specialized kitchen equipment, which make independent living more practical. They are considered luxuries in the homes of most people and are a lot more expensive than the run-of-the-mill equipment most people can get by on. Also, the private handicapped transportation services. . . Just for me to come here today will cost me in excess of $10 to go two city blocks. I think that is ridiculous.

[*Translation*]

Au nom du Comité, je tiens à vous remercier de votre exposé d'aujourd'hui. Votre point de vue va nous être très utile et nous en tiendrons compte lorsque nous rédigerons notre rapport dans une semaine ou deux.

J'invite maintenant notre témoin suivant, M. Doug Winsor, à prendre place. M. Winsor est membre de l'Association canadienne des paraplégiques.

Nous vous écoutons, monsieur.

M. Doug Winsor (intervention individuelle): Je vous remercie de m'avoir invité ici. Je dois dire d'emblée que j'interviens en mon nom personnel, et non pas au nom de la section terre-neuvienne de l'Association canadienne des paraplégiques. Comme je n'ai pas eu de réponse à ma demande de comparution, je n'ai pas de document écrit à vous communiquer. Mais je souhaite vous faire part de mes inquiétudes au nom de personnes handicapées qui subsistent tant bien que mal avec des revenus qui n'augmentent presque jamais.

Notre situation est très difficile, et nous avons beaucoup de mal à joindre les deux bouts. Les mois sont interminables et nous manquons toujours d'argent. D'après les données de Statistiques Canada pour 1986, qui sont les dernières que j'ai pu obtenir, la catégorie des personnes seules à faible revenu, à laquelle j'appartiens comme la plupart des personnes handicapées, couvre 83 p. 100 de la population terre-neuvienne. Les gens de cette catégorie gagne moins de 10,000 dollars par an. C'est le cas d'environ 15,000 Terre-Neuviens.

La plupart des gens qui ont un revenu fixe n'ont pas la possibilité de revendiquer des augmentations de salaire par l'intermédiaire d'un syndicat. Dans mon cas, par exemple, lorsque je reçois en début d'année mon chèque de pension qui comprend une augmentation calculée en fonction de l'inflation, le gouvernement provincial me reprend cette augmentation en la déduisant de mon chèque de Bien-être social. Par conséquent, je n'ai rien gagné. Il faut que la ristourne envisagée dans le projet de TPS soit indexée, et qu'elle augmente automatiquement en proportion de l'augmentation de la taxe.

J'ai rémarqué que les médicaments prescrits, les appareils médicaux et les services de santé ne seront pas taxés, mais je m'inquiète de ce qu'il va advenir, par exemple, des services de femme de ménage. D'après ce que j'ai vu, il n'y a rien à ce sujet dans le projet de loi. Je m'interroge également sur la solution qui sera appliquée aux dispositifs de télécommande, aux téléphones de type «mains libres» et à l'équipement spécialisé de cuisine qui facilite l'indépendance pour les personnes handicapées. Ce genre d'équipement est considéré comme un luxe dans les foyers ordinaires et coûtent beaucoup plus cher que l'équipement normal dont peuvent s'accommoder la plupart des gens. Je voudrais également parler des services de transport privés pour les personnes handicapées. Rien que pour venir ici aujourd'hui, j'ai dû dépenser plus de 10 dollars alors que je n'avais que deux coins de rue à faire. Cela me semble tout à fait absurde.

[*Texte*]

The less advantaged are going to suffer drastically by this system.

The Vice-Chairman: Thank you very much. One suggestion we had from some of the other people who have come before us representing disabled groups has been that, other than what is in the proposal already to try to address that area, we should try to deal with the issue through the income tax system rather than the sales tax system, because when we get into areas of things that are bought by both disabled people and other people, such as what you have mentioned here, it makes the system very cumbersome to try to sort out whether a maid service is selling to somebody else or. . . So the suggestion has been that rather than trying to deal with that, which is essentially impractical, we should look to the income tax system and the income of the disabled, or lack thereof, and address it on that side. Would you agree with that?

• 1050

Mr. Winsor: That may be practical for some handicaps, but in my own case I do not pay income tax.

The Vice-Chairman: You could get a credit or a rebate.

Mr. Winsor: A credit or a rebate is fine; but, for the purposes of the present system right now, a lot of things were added to the system for the handicapped in the last review of the tax system and for me to take advantage of those things I would have to have an income to declare 3% against medical expenses, and if you are going to charge 9% on top of it then I am still going to be out 6%.

The Vice-Chairman: Sure. I appreciate that, but—

Mr. Winsor: So for those on a fixed income who are not paying income tax, the system at present is not serving us properly. To complicate matters by throwing it onto that system will not benefit us.

The Vice-Chairman: I thank you for coming to the committee and bringing your remarks. They are helpful, and we will try to take them into consideration when we get down to business, in a couple of weeks, writing our report.

Mr. Winsor: Thank you.

The Vice-Chairman: The next witnesses are from the Fishermen, Food and Allied Workers Union: Mr. Richard Cashin and Mr. Earl McCurdy.

Mr. Richard Cashin (President, Fishermen, Food and Allied Workers Union): Thank you. The Fishermen, Food and Allied Workers, part of the CAW, welcomes your parliamentary committee to the province. Our union represents approximately 20,000 employed in the deep sea, inshore, fish plant, and retail sections of the economy of Newfoundland. We are the largest private sector union in the province. We look forward to this opportunity to

[*Traduction*]

Les plus désavantagés vont être lourdement pénalisés par ce système.

Le vice-président: Merci beaucoup. Des représentants d'associations de personnes handicapées nous ont dit qu'en plus des mesures déjà envisagées pour les personnes handicapées, nous devrions essayer de régler ce genre de problème grâce au régime de l'impôt sur le revenu, et non par l'intermédaire de la taxe sur les ventes, car dans le cas des appareils où des services qui peuvent être achetés aussi bien par les personnes handicapées que par les autres, comme ceux dont vous avez parlé, il est très difficile de faire une distinction dans le régime de taxation, entre les services de femme de ménage, par exemple, selon la personne à laquelle ils sont destinés. . . On nous a donc proposé, plutôt que d'envisager ce genre de solutions irréalisables, de considérer le régime de l'impôt sur le revenu dans le contexte de l'insuffisance des revenus des personnes handicapées, et d'intervenir à ce niveau. Est-ce que cela vous semble préférable?

M. Winsor: Ça serait possible dans certains cas, mais en ce qui me concerne, je ne paie pas d'impôt sur le revenu.

Le vice-président: Vous pourriez obtenir un crédit ou une ristourne.

M. Winsor: Un crédit ou une ristourne, c'est bien, mais lors de la dernière révision du régime fiscal, on a ajouté de nombreuses dispositions concernant les personnes handicapées, et pour que je puisse en profiter, il faudrait que je puisse déclarer un revenu pour obtenir 3 p. 100 sur mes frais médicaux, et si on y ajoute une dépense de 9 p. 100, je vais tout de même devoir payer 6 p. 100 de ma poche.

Le vice-président: C'est certain. J'en suis bien conscient, mais. . .

M. Winsor: Les personnes à revenu fixe qui ne paient pas d'impôt sur le revenu sont défavorisées par le système actuel. Ça va être encore pire si on complique les choses en y ajoutant la nouvelle taxe.

Le vice-président: Je vous remercie d'être venu nous voir et de nous avoir fait part de votre point de vue. Il nous est très utile, et nous essaierons de le prendre en compte lorsque nous rédigerons notre rapport dans une semaine ou deux.

M. Winsor: Je vous en remercie.

Le vice-président: Les témoins suivants représentent la *Fishermen, Food and Allied Workers Union*; ce sont M. Richard Cashin et M. Earl McCurdy.

M. Richard Cashin (président de la Fishermen, Food and Allied Workers Union): Merci. Notre syndicat, qui est affilié aux TAC tient à souhaiter la bienvenue à votre Comité parlementaire dans notre province. Nous représentons environ 20,000 employés de la pêche hauturière et côtière, des usines de transformation et du commerce de détail à Terre-Neuve. Nous sommes le plus gros syndicat du secteur privé de la province. Nous

[*Text*]

share our views on the federal government's goods and services tax.

Nobody likes paying taxes. Since they started it in feudal days, there has been no noticeable increase in public opinion polls endorsing taxation. However, all forms of taxation are, to some degree or other, built on the notion of a public consensus. The public, or a majority of the public, agree to a given level of taxation to support a compassionate and caring society. Canada was founded on the belief that we could create, on the northern half of this continent, a country with its own special cultural, social, and political foundations. The challenge of doing that has given Canadians a greater understanding of the positive role government plays in the development, and, I might say, the maintenance, of a nation.

Workers will support, and historically have supported, a tax system based on principles: first of all, fairness, a tax system that is fair and is seen to be fair; equity, which means treating equally; progressive, a taxation based on an ability to pay; a tax system that offers a reasonable quid pro quo in terms of services.

The Chairman: If it is possible, if you could summarize your brief a bit, that would be helpful. We are running a little tight on time, as you can understand. If you could do that, we would have a little more time for questioning.

Mr. Cashin: Well, thank you. I will attempt to do that. Part of what I am saying here in regard to these principles is—

The Chairman: Oh yes.

Mr. Cashin: I look at the record. I have to judge whether or not we have lined out principles. Certainly I am not opposed to increasing taxes. We have made that point, and we have set out here certain principles upon which people will accept taxes. When I look at the record, I have to say that I do not think the record in this country meets those taxes. I use as an example the increases that are contained in the brief, and I make the point here that sales tax is tax on what you spend. I believe this flies in the face of the principles of a fair and equitable tax system, because it comes down more heavily on middle- and lower-income people and taxes have increased dramatically since 1984 for the average family.

• 1055

The principle of fairness in the tax system was further eroded in 1985 with the exemption on capital gains. We have in this country no wealth or inheritance tax, and this means that the tax burden for the average working family is increased and the quality and quantity of public services deteriorates.

[*Translation*]

voudrions vous faire part de notre point de vue concernant la taxe du gouvernement fédéral sur les produits et services.

Personne n'aime payer des taxes. Depuis qu'elles ont fait leur apparition à l'époque féodale, l'opinion publique ne leur est jamais devenue plus favorable. Pourtant, toutes les formes de taxation font plus ou moins l'objet d'un consensus. La majorité de la population accepte un certain niveau de taxation en contrepartie des services dont la société a besoin. À l'époque de la Confédération, on a voulu créer, dans la partie nord de ce continent, un pays qui aurait ses propres valeurs culturelles, sociales et politiques. Cette mission exaltante a donné aux Canadiens une meilleure compréhension du rôle positif que joue le gouvernement dans l'épanouissement de la nation.

Les travailleurs sont traditionnellement favorables à un régime fiscal fondé sur les principes suivants: tout d'abord, l'équité; le régime fiscal doit être juste et perçu comme étant juste; il doit être uniforme, c'est-à-dire traiter tous les contribuables sur un pied d'égalité; il doit être progressif, c'est-à-dire qu'il doit tenir compte de la capacité de payer de chacun; il doit également être proportionnel aux services assurés par l'État.

Le président: Si c'est possible, pourriez-vous résumer votre mémoire, cela nous aiderait beaucoup. Vous comprendrez sans doute que le temps nous est compté. Si vous pouviez nous donner un résumé, nous aurions davantage de temps pour vous poser des questions.

M. Cashin: Merci, je vais essayer de le faire. Ce que je veux dire, à propos de ces principes. . .

Le président: Oui.

M. Cashin: Examinons notre performance. Je pense avoir parlé des principes. Je ne suis pas opposé à une augmentation des taxes. J'ai déjà parlé de cela, et j'ai exposé les principes en vertu desquels les gens acceptent de payer des taxes. Si nous examinons la performance de ce pays, il est évident que ses taxes ne lui conviennent pas. Je prendrais pour exemple les hausses indiquées dans le mémoire et je voudrais souligner en outre que la taxe de vente est une taxe sur ce que l'on dépense. Cela va je crois à l'encontre du principe d'un régime fiscal juste et équitable, puisque cette taxe frappera davantage les personnes à petit et moyen revenu alors que la contribution fiscale de la famille moyenne a considérablement augmenté depuis 1984.

En 1985, l'exemption des gains en capital Aminait encore plus le principe d'équité du régime fiscal. Au Canada, il n'existe pas de taxe sur la richesse ou l'héritage, ce qui alourdit la charge fiscale de la famille moyenne de salariers et détériore aussi la qualité et le nombre des services publics.

[*Texte*]

I would like to give you an example of what I mean. We have a big issue in this province that I am sure you have not heard anywhere else, that of and by itself may justify your coming here. There is a big fuss in this country about salmon, and people who are anglers, people who are recreational fishermen, are complaining about the decline in the stock and they want to ban the commercial fishery. One of the reasons the salmon fishery is in the state it is in is budget cuts, which means we do not properly control our rivers. So this is what is happening in the present environment, and I think that is part of the record.

The proposed tax, we believe, is an affront to the basic principles of a fair, equitable and progressive tax system. We think there are other more just and equitable ways for the government to raise money and that this tax is a further shift away from these principles.

On the point of the credit to lower- and middle-income earners, what is going to happen with the formula of the cost of living minus 3% is that the tax credit is less and less each year. The cost of this tax has been estimated at $771, which is approximately 39¢ an hour for working people or 1¢ to 2¢ a pound. This tax is the same as taking 1¢ to 2¢ a pound off fish for fishermen. In this province we have the added disadvantage of having this tax pyramided on top of a 12% sales tax.

We also maintain, as I believe others have, that this tax is inflationary, and that has been acknowledged. When you have a tax that is inflationary on a group of lower- and middle-income people whose relative share of the tax burden has been increased over the last several years, in the normal course of events these people do not have the same access to capital and the same advantages as people we have seen in our society who are driven to improve their capital returns. Then workers, I think, will be obviously wanting to respond in a way to make up for this loss of earnings.

In conclusion, I might say that what we are seeing in this country is really a fundamental shift in the basic assumptions of government. Such phrases as "market driven" or "market oriented" themselves represent a value system that extols the survival of the fittest and the "dog eat dog" mentality, and I suggest that this is a distinct change from what many people thought were the basic assumptions of Canadian society.

If one compared our experience of the last 30 years with other countries in the western world, one would have thought we were moving slowly, perhaps for some of us too slowly, in creating a society that was more caring and more compassionate. What we are seeing now is really a fundamental change in the direction of our country and the basic assumptions of our country, which I think will make it a more vulnerable country, a less caring and less compassionate one.

[*Traduction*]

Un exemple à ce sujet: dans cette province, il se pose un grave problème dont je suis sûr que vous n'avez pas entendu parler ailleurs et qui peut justifier déjà que vous veniez ici. Dans ce pays, on se préoccupe du saumon, et les pêcheurs à la ligne, ceux qui s'adonnent à la pêche de plaisance, se plaignent de la diminution des stocks, de sorte qu'ils veulent interdire la pêche commerciale. Or la pêche au saumon se trouve dans cette situation en raison des coupures budgétaires qui font que nous ne nous occupons pas suffisamment de nos rivières. Voilà ce qui se passe actuellement et contribue au problème.

La taxe proposée va manifestement à l'encontre du principe fondamental selon lequel un régime fiscal doit être juste, équitable et progressif. Le gouvernement pourrait trouver selon nous d'autres moyens plus justes et plus équitables de recueillir de l'argent, et nous considérons que cette taxe va encore davantage à l'encontre de ces principes.

Quant au crédit accordé au titre de la taxe aux salariés à petit et moyen revenu, il diminuera chaque année compte tenu de la formule du coût de la vie moins 3 p. 100. Le coût de cette taxe a été évalué à 771$, ce qui représente environ 39c. de l'heure de travail ou 1 ou 2 c. la livre; pour comprendre l'effet de cette taxe, imaginez la réaction de pêcheurs qui se verraient retirer un à deux cents par livre de poisson. Dans cette province, nous avons un inconvénient supplémentaire puisque cette taxe s'ajoute à une taxe de vente de 12 p. 100.

Comme d'autres l'ont dit aussi, nous estimons que cette taxe est inflationniste, ce qui a été reconnu. Lorsqu'une taxe inflationniste touche un groupe de petits et moyens salariés dont la charge fiscale a augmenté depuis plusieurs années. . . Normalement, ces gens n'ont pas autant que les autres la possibilité de gagner de l'argent, ni les mêmes avantages que ceux qui s'efforcent de faire fructifier leur capital. Dans ces conditions, je pense que les travailleurs voudront sûrement trouver le moyen de compenser cette perte de revenu.

Pour terminer, je dirais que nous assistons au Canada à une modification fondamentale de nos grands principes politiques. Dire que les choses sont poussées ou orientées par le marché c'est revaloriser la loi de la jungle et un système où les plus forts survivent; c'est là je crois un changement radical par rapport à ce sur quoi repose pour beaucoup la société canadienne.

Si nous comparons notre situation ces trente dernières années à celles d'autres pays du monde occidental, nous pourrions penser que nous nous orientons lentement—trop lentement peut-être pour certains d'entre nous—vers la création d'une société plus généreuse et plus compatissante. Nous assistons maintenant à un changement radical de l'orientation du Canada et de ses principes fondamentaux, ce qui nous rendra plus vulnérables, et moins généreux et compatissants.

[*Text*]

• 1100

The proposed GST fails the fundamental test of what constitutes a fair tax system. Talk of lowering the rate or fine-tuning the exemptions does not change this conclusion. We therefore think this tax should be scrapped and fundamental tax reform initiated, which supports the principles of a fair, equitable, and progressive system.

Some of the elements of such a tax policy would be a uniform federal tax on those Canadians with the greatest wealth and a significant tax on undistributed corporate profits. This would improve horizontal equity, reduce mergers and corporate concentration, and restore corporate taxes as a percentage of total tax revenue. There should be effective taxation of non-renewable resources through federal-provincial co-operation; a return to a truly progressive income tax; less reliance on regressive expenditure taxes by both federal and provincial governments; interest rates that encourage, not stymie, economic growth, homeownership, etc.

These are the kinds of tax policies that workers would understand and support, and they would represent an effective and progressive alternative to the current tax proposal.

The Chairman: Thank you, Mr. Cashin.

Mr. Nystrom: There has been some chatter that the Newfoundland government might be forced to increase the provincial sales tax from 12% to 16% if the federal GST comes in. What would that mean to the average Newfoundlander if the combined federal-provincial sales tax is 25% or 26%?

Mr. Cashin: It would mean an immediate change of government. The government cannot increase the tax.

As we have a less equitable and a less fair tax system, what it will mean is less revenue if those figures are correct for the Government of Newfoundland; therefore less ability to cope with the governance, which would mean a further deterioration in the standards of service of this country. It would further widen the gap in the standard of living between Newfoundland, which is currently still the lowest in the country, and the rest of the country. It would affect our education system obviously, and resources. It would help to create in Canada what some people think is the direction in which the United Kingdom has gone, whereby we have two nations based on economics, the haves and the have-nots. Just as in England it is north and south, in this country it will be east and west. We would have a further gap between Atlantic Canada, Newfoundland in particular, and other parts of the country.

Mr. Nystrom: I would like to ask you a follow-up. The bureaucrats in the Department of Finance in Ottawa are saying to us that if the entire existing federal sales tax is

[*Translation*]

La TPS proposée ne respecte pas les critères essentiels qui font qu'un régime fiscal est équitable. Envisager de réduire son taux ou d'améliorer les exemptions ne modifie guère cette conclusion. Par conséquent, nous estimons qu'il faudrait annuler cette taxe pour jeter les bases d'une réforme fiscale dont les principes soient justes, équitables et progressifs.

Selon une telle politique fiscale, une taxe fédérale uniforme s'appliquerait aux Canadiens les plus riches et aux profits non distribués des entreprises, cette dernière taxe étant assez élevée. De cette façon, le régime fiscal serait plus équitable; il y aurait moins de fusions et de cartels, et les taxes des entreprises redeviendraient une part importante du total des recettes fiscales. La coopération entre le gouvernement fédéral et ceux des provinces devrait permettre une imposition efficace des ressources non renouvelables, le rétablissement d'un impôt vraiment progressifs sur le revenu, le recours moindre, par ces deux paliers de gouvernement, à des taxes régressives sur les dépenses, des taux d'intérêt qui encouragent entre autres la croissance économique et la propriété, plutôt que de les freiner.

Les travailleurs comprendraient et appuieraient de telles politiques fiscales qui représenteraient une solution meilleure et plus progressive que la taxe actuellement proposée.

Le président: Je vous remercie, monsieur Cashin.

M. Nystrom: Selon certaines rumeurs, le gouvernement de Terre-Neuve pourrait être forcé de hausser de 12 à 16 p. 100 la taxe provinciale de vente si la TPS entrait en vigueur. Que signifierait pour le citoyen moyen de votre province une taxe de vente fédérale-provinciale combinée de 25 ou 26 p. 100?

M. Cashin: Elle entraînerait immédiatement un changement de gouvernement. Celui-ci ne peut pas augmenter la taxe.

Avec un régime fiscal moins équitable et moins juste, les recettes seront moindres, si ces chiffres sont exacts, et le gouvernement de Terre-Neuve sera donc moins bien en mesure de gouverner, ce qui compromettra davantage la norme des services dans cette province. A Terre-Neuve, le niveau de vie est déjà le plus bas par rapport aux autres provinces et cette nouvelle taxe accroîtra encore cet écart, ce qui se répercutera bien sûr sur notre système d'enseignement et sur nos ressources. Le régime proposé contribuerait à donner au Canada le modèle du Royaume-Uni, qui comprend en fait deux entités économiques, les nantis et les pauvres. La ligne de démarcation à cet égard est le nord et le sud pour l'Angleterre et elle le sera dans ce pays entre l'est et l'ouest. L'écart se creusera encore davantage entre les provinces atlantiques et Terre-Neuve en particulier et les autres régions du pays.

M. Nystrom: Que pensez-vous de ceci: les bureaucrates du ministère des Finances à Ottawa nous disent que l'on économiserait en faisant payer par le consommateur la

[*Texte*]

passed on to the consumer—there would be a saving—the manufacturers' sales tax would be passed on.

You represent people who work in the fishing industry. Is that industry healthy enough that you can imagine a scenario where they passed on 100% of their savings under the existing sales tax regime? In other words, those savings are passed on to the ordinary Newfoundlanders and Canadians and therefore there is no net increase. As Mr. Wilson said, it is revenue neutral. Is the fishing industry healthy enough so that it will be passed on to the ordinary people? Or, are they going to take advantage of the opportunity to reassert themselves and become a bit healthier as a result?

Mr. Cashin: Obviously, this tax will hit very heavily those in the fishing industry, where historically we have had marginal operations, who are basically the exporters of a commodity, who are the only commodity producers in North America—well, no, there are others in North America. But we are among the few commodity producers for which there are no other kinds of adjustment programs. It will have a very devastating impact on all aspects of the fishing industry.

• 1105

Mr. Nystrom: One last question, Mr. Cashin. There has been some talk around the table that the proposition might be to drop the rate and broaden the base and include food and prescription drugs, but the take would still be roughly the same. What is your reaction to that?

Mr. Cashin: Our reaction is in principle. This is not the right principle; this is not a progressive tax system. This is not a fair system, it is not an equitable system. It is very much an ideological position, which has a different value system, which will ravage those at the lower end of the income scale, so it is a philosophical thing, and this is not the right way to proceed with taxation.

Mr. Nystrom: A final question is that Mr. Wilson is saying to us in Ottawa that workers will understand that this is only a one-time inflation increase of about 2.25% or 2.5%. Some economists are of course predicting higher than that, but he says workers will understand and therefore there will not be any extraordinary demand for a wage increase to compensate for the tax increase.

What do you have to say to Mr. Wilson? As union leaders, what do you say to your 20,000 workers? Are you going to sit idly by and watch this government-induced inflation eat away at their salaries or would you be out there fighting as hard as you can for a wage increase that would compensate them for what the cost of living increase would be?

Mr. Cashin: It is not what I am going to do, it is what the members will do. Members will understand, first of all, the basic philosophical thing, and it does not really come as a surprise to people in a society with such recent

[*Traduction*]

taxe fédérale de vente actuelle, c'est-à-dire la taxe sur les ventes des fabricants.

Vous représentez des gens qui travaillent dans l'industrie de la pêche. Cette dernière peut-elle se permettre de payer la totalité de la taxe de vente que prévoit le régime actuel? Autrement dit, les économies réalisées vont bénéficier aux citoyens ordinaires de Terre-Neuve, du Canada, de sorte qu'il n'y aura pas d'augmentation nette. Comme l'a dit M. Wilson, la taxe n'a pas d'incidence quantitative sur les rentrées fiscales. Encore une fois, l'industrie de la pêche est-elle assez forte pour que cette taxe soit payée par les citoyens ordinaires? Ou alors, vont-ils profiter de cette occasion pour consolider un peu leur industrie?

M. Cashin: De toute évidence, cette taxe va frapper très lourdement les membres de l'industrie de la pêche puisque nous avons toujours eu des activités marginales et que nous sommes essentiellement les seuls producteurs primaires en Amérique du Nord—pas tout à fait quand même—pour lesquels il n'existe pas de programme de réadaptation. Cette taxe aura un effet extrêmement dévastateur sur tous les aspects de l'industrie de la pêche.

M. Nystrom: Une dernière question, monsieur Cashin. Il a été question autour de la table d'une proposition visant à réduire le taux et à élargir l'assiette afin d'inclure les aliments ainsi que les médicaments prescrits, les recettes restant pratiquement inchangées. Qu'en pensez-vous?

M. Cashin: Notre position repose sur une question de principe car ce régime fiscal n'est pas progressif. Il n'est ni juste ni équitable. Nous nous situons selon une perspective idéologique et nous parlons d'un système de valeur, puisque celui-ci va saigner à blanc ceux dont les revenus sont les plus bas et nous pensons que ce n'est pas ainsi qu'il faut taxer les citoyens.

M. Nystrom: Une dernière question: M. Wilson nous dit à Ottawa que les travailleurs comprendront que cette hausse de 2,25 p. 100 à 2,50 p. 100 de l'inflation ne se produira qu'une seule fois. Certains économistes prédisent bien sûr un taux plus élevé que cela, mais il dit que les travailleurs comprendront et qu'ils ne demanderont donc pas d'augmentation inhabituelle de salaire pour compenser la hausse de la taxe.

Qu'avez-vous à répondre à M. Wilson? Comme chefs syndicaux, que dites-vous à vos 20,000 membres? Allez-vous rester oisifs alors que cette inflation qu'a créée le gouvernement rogne leurs salaires ou est-ce que vous allez vous battre pour eux le plus possible afin qu'une augmentation de leurs salaires puisse compenser celle du coût de la vie?

M. Cashin: Ce n'est pas de moi qu'il s'agit mais de nos membres. Ils comprendront tout d'abord l'aspect idéologique de la question qui ne les surprendront pas puisque dans notre société encore si régressive, ce sont en

[*Text*]

feudal beginnings, that it is usually those in power who concoct the arrangements to suit themselves, so workers will understand that it is not fair.

What they will say, of course, is that we have to fight it and the manner in which they fight it in this province, which has a long record of that—they do not always fight it in other areas where I think they should, but they do fight in the collective bargaining and the demands will be there.

It is not a question about union leaders because there is no reasonable explanation. If, on the one hand, you are arguing the philosophical position of a fair and reasonable tax system and you have some goals of equality, then it seems to me that provides those in leadership roles with an opportunity to help make difficult decisions. But when you do not have that argument, as you do not have in this case, the rank and file are going to be very much desirous of making up those losses through collective bargaining.

Mr. Nystrom: Maybe just one last question, if I can, Mr. Chairman. The CLC is saying to us that the changes—

The Chairman: That was your third "last" question. I was wondering if you could yield to Mr. Richardson.

Mr. Richardson: Thank you, Mr. Cashin, for what is a most eloquent brief. I wondered if you could help us in terms of committee information, trying to get a perspective on how it affects various parts of the country and workers here. Can you tell me: in the 20,000 people who are employed with your unions, what would the average annual income be?

Mr. Cashin: The average annual income of the full-time fishermen from fishing would likely be in the order of $8,000. Of course, we have people much higher and people lower, but we are talking a $6,000 to $10,000 range for fishermen.

Mr. Richardson: What would you expect the total annual income to be for these workers? Is it the same range with other income?

Mr. Cashin: I do not know what you mean by the total. . . Oh, probably $15,000.

Mr. Richardson: I presume you have seen the technical paper and the suggestions by finance that with the taxable rebate to lower-income Canadians, in fact some will benefit; yes, they will pay more on items they purchase by way of the tax but then quarterly, they will be receiving cheques back from the federal government to rebate the tax to them.

For example, I note in the documents here that for a family with one earner with two children at $25,000, they will be getting back credit of $670 for an aggregate change in $335—they will actually make money in terms of the tax. They will be getting more money back from the federal government at low-income levels than they will be paying out.

[*Translation*]

général ceux qui sont au pouvoir qui élaborent des systèmes qui les arrangent; les travailleurs comprendront combien c'est injuste.

Ils diront bien sûr qu'ils doivent s'opposer à de telles mesures, et dans cette province qui lutte depuis longtemps—malheureusement pas dans tous les secteurs—le combat se décide dans la négociation collective où les revendications salariales sont présentées.

Ce n'est pas aux chefs syndicaux d'intervenir car la situation ne le justifie pas. Si vous vous situez dans l'optique d'un régime fiscal raisonnable dont l'objectif est l'égalité, les chefs syndicaux peuvent aider à trancher certaines questions difficiles. Mais si ce n'est pas le cas comme ici, la base voudra vraiment compenser ces pertes au moyen de la négociation collective.

M. Nystrom: Une dernière question, peut-être, avec votre permission, monsieur le président. Le CTC nous dit que les modifications. . .

Le président: C'est votre troisième «dernière» question. Pourriez-vous céder la parole à M. Richardson?

M. Richardson: Merci bien monsieur Cashin de cet exposé fort éloquent. Pourriez-vous aider le Comité en nous indiquant comment cette taxe touchera les différentes régions du pays et les travailleurs de cette province. Pouvez-vous me dire ceci: quel est le salaire annuel moyen des 20,000 membres de vos syndicats?

M. Cashin: Le revenu annuel moyen de ceux qui pêchent à plein temps est d'environ 8,000$. Naturellement, nous avons des gens qui gagnent beaucoup plus et d'autres moins, mais la moyenne se situe entre 6,000$ et 10,000$ pour les pêcheurs.

M. Richardson: Quel serait le revenu annuel total de ces travailleurs? Se situe-t-il au même niveau que l'autre revenu?

M. Cashin: Je ne vois pas ce que vous entendez par «total». . . ; probablement 15,000$.

M. Richardson: Vous avez sans doute vu dans le document technique que, selon le ministère des Finances, le crédit remboursable pour taxe de vente accordée aux Canadiens à faible revenu profite en fait à certains. En effet, en raison de la taxe ils paieront davantage les articles qu'ils achètent, mais une fois par trimestre, le gouvernement fédéral leur enverra un chèque de remboursement de la taxe.

Par exemple, je vois dans ces documents qu'une famille de deux enfants, avec un seul salarié qui gagne 25,000$ touchera un crédit de 670$ alors qu'elle aura payé effectivement 335$ de taxe. Elle sera donc avantagée et le gouvernement fédéral versera aux personnes à revenu modique plus d'argent qu'elles n'en auront payé.

[*Texte*]

• 1110

Mr. Cashin: I am glad you asked that question. I would like to respond to it.

First, it is a bit of blindfolding the devil in the dark, because of course as your formula goes, it becomes less. But quite aside from that, even if you have some for whom you give a little more, for the average it will be worse, because—

Mr. Richardson: I asked you what the average figures are.

Mr. Cashin: And it will be worse for them.

Mr. Richardson: You are far exceeding them. Everyone in your union will be better off under this tax than before the tax. Every single player in your union—except perhaps you.

Mr. Cashin: Every member in our union will be worse off. What you are engaging in—

Mr. Richardson: That is not at all the case.

Mr. Cashin: I have appeared before parliamentary committees before, and I have been in Parliament. I have never seen such a rude, ignorant performance by an elected official in this country. You come to Newfoundland. You are a belligerent... I have no intention—

Mr. Richardson: I am sorry to spoil your little canard going on here with your NDP colleague, but I am talking facts here, sir—

Mr. Cashin: You are not talking facts.

Mr. Richardson: —and the people at low-income levels are going to have a higher level of income. Those are the facts.

Mr. Cashin: You are not talking facts.

Mr. Richardson: I absolutely am.

Mr. Cashin: You are not talking facts.

I apologize, Mr. Chairman, but I must say in my 27-year association with Parliament I have never seen... nor when I was a member of a committee did I allow, I say with respect, that kind of harassment to go on.

The Chairman: Mr. Cashin, we will just leave the issue alone.

Mr. Mifflin: Mr. Cashin, thank you very much for your presentation. I was delighted you used the approach of input and output, and I was particularly interested in the output side. I am delighted you are here this morning. I would have to tell you that on Sunday afternoon I spent three and a half hours... I spoke with 50 fishermen, and I do not really believe the impact has hit the committee. I say that not out of political rhetoric... but the impact has not hit them. You know as well as I that we have in Newfoundland a situation now with...

[*Traduction*]

M. Cashin: Je suis heureux que vous ayiez posé cette question à laquelle je voudrais répondre.

Tout d'abord, cet avantage n'est pas réel, car il diminuera au fur et à mesure. Mais par ailleurs, même si certains reçoivent un peu plus, pour les gens à revenu moyen les choses empireront car...

M. Richardson: Je vous ai demandé quels sont les chiffres pour ces gens.

M. Cashin: Leur situation va empirer.

M. Richardson: Vous êtes beaucoup trop pessimiste. Tous les membres de votre syndicat seront plus avantagés par cette taxe que par l'ancienne. Tous, sauf vous peut-être.

M. Cashin: Ils seront tous en très mauvaise posture. Ce que vous êtes en train de dire...

M. Richardson: Ce n'est pas du tout vrai.

M. Cashin: J'ai déjà comparu devant des comités parlementaires et j'ai été au Parlement. Un représentant élu de ce pays n'a jamais fait preuve d'une telle grossièreté et d'une telle ignorance. Vous êtes venu à Terre-Neuve... Vous cherchez le conflit... Je n'ai nullement l'intention...

M. Richardson: Je suis désolé de démonter la petite opération de désinformation que vous êtes en train de mettre en place ici avec votre collègue néo-démocrate, mais je suis en train de citer des faits ici, monsieur.

M. Cashin: Ce n'est pas vrai.

M. Richardson: Et les gagne-petit auront un meilleur revenu. Voilà les faits.

M. Cashin: Vous ne nous citez pas de faits.

M. Richardson: Je vous dit que oui.

M. Cashin: Je vous dit que non.

Excusez-moi, monsieur le président, mais je dois dire qu'il y a 27 ans que j'ai des rapports avec le Parlement et que je n'ai jamais vu... lorsque j'étais membre d'un comité, je n'ai jamais autorisé un tel harcèlement, et je vous dis ceci très respectueusement.

Le président: Laissons cela, monsieur Cashin.

M. Mifflin: M. Cashin, je vous remercie beaucoup de votre exposé. J'ai beaucoup apprécié la façon dont vous avez utilisé la méthode des intrans, et surtout celle des extrans. Je suis très heureux que vous soyez parmi nous ce matin. Je dois vous dire que, dimanche après-midi j'ai consacré trois heures et demi... J'ai parlé à 50 pêcheurs, et je ne crois pas vraiment que le Comité se rende bien compte de l'incidence de cette mesure. Je ne dis pas cela pour me lancer dans un discours politique, mais les membres du Comité n'ont pas vraiment compris la

[*Text*]

In my riding, by the way, Mr. Chairman, the average income for everybody, including fishermen, is $550 below the poverty level in Canada. That will help you put it in perspective.

These people are concerned. We have a situation where we have overfishing, we have lack of surveillance, the stocks are in trouble. They are concerned about their future; not just their family's future but the future of the fishing industry, particularly the inshore industry, and indeed the future of their way of life in Newfoundland. I cannot impress upon you, Mr. Chairman, any more than Mr. Cashin has, that this is what is at stake when you are talking about fishermen.

Your union, Mr. Cashin, deals with fishermen, and indeed with plant workers. I believe according to the last figure in Newfoundland we had, full time, part time, somewhere in the vicinity of 19,000 or 20,000, or was it even more plant workers. So if you look at the impact on the fishermen, the plant workers, full time and part time. . . and you used the figure of 2.5¢ per pound, which rather surprised me. But has your union looked at what the cumulative effect will be. . . looking at the unemployment insurance that is going to affect the fishermen and indeed the plant workers, the reduction in equalization payments, the situation with the decreasing stocks? In other words, have you looked at the impact of the negative synergism of this whole exercise?

Mr. Cashin: We are in the process of doing that. But the question I would like, if you do not mind, Mr. Mifflin. . . the previous shouting match that occurred—and I am sorry for my part in it—prevented me from making what I think is a very significant point. You can buy people, you know. Theoretically you can take somebody and say, actually on the tax thing you are going to be $100 better off. And there may be such people. I make that acknowledgement. But what is happening to the whole society, and what is happening to the level of services provided, will make that person worse off.

I use the example of what is happening in our rivers because of the cut-backs. As a result of what is happening in the rivers, the salmon fishermen, the sport fishermen, generally better off than the fishermen, are mounting a serious lobby to discontinue the commercial fishery.

• 1115

There is a direct relationship between the ability to govern a country and buying 20% of the population. At one time in this country we bought votes with rum. And you might do that with some. Well, probably in some

[*Translation*]

situation. Vous savez aussi bien que moi qu'à Terre-Neuve actuellement. . .

Soit dit en passant, monsieur le président, dans ma circonscription le revenu moyen de tous les citoyens, y compris des pêcheurs, est de 550$ inférieur au seuil de la pauvreté au Canada. Voilà qui vous permettra de mettre les choses en perspective.

Ces gens sont préoccupés. L'industrie de la pêche est surexploitée, la surveillance est insuffisante et les stocks compromis. Les pêcheurs s'inquiètent au sujet de leur avenir, pas uniquement celui de leurs familles mais celui de leur industrie aussi, surtout pour la pêche côtière et ils se demandent ce qu'il adviendra de leur mode de vie plus tard, à Terre-Neuve. Monsieur le président, je ne saurais vous dire mieux que l'a fait M. Cashin que c'est de cela qu'il s'agit lorsque vous parlez des pêcheurs.

Monsieur Cashin, votre syndicat traite avec les pêcheurs ainsi qu'avec les employés d'usine. Je crois que cela les derniers chiffres que nous avons pour Terre-Neuve, le nombre d'emplois à plein temps et à temps partiel est d'environ 19,000 ou 20,000, et il s'agissait peut-être davantage de travailleurs en usine. L'effet de cette mesure sur les pêcheurs, les employés d'usine à temps plein et à temps partiel. . . Vous avez parlé de 2,5c. par livre, ce qui m'a plutôt surpris. Votre syndicat a-t-il examiné ce que sera l'effet cumulatif. . . Vous êtes-vous demandé comment l'assurance-chômage va toucher les pêcheurs et les travailleurs en usine? Avez-vous aussi étudié la réduction des paiements de péréquation ainsi que la diminution des stocks? Autrement dit, avez-vous examiné toutes les conséquences catastrophiques de l'ensemble du système?

M. Cashin: C'est ce que nous sommes en train de faire. Mais la question que je voudrais poser, si vous me le permettez, monsieur Mifflin. . . nous nous sommes emportés tout à l'heure—et je le regrette pour ma part—et cela m'a empêché de dire quelque chose qui me paraît très important. Vous savez que vous pouvez acheter des gens. Théoriquement, vous pouvez dire à quelqu'un que grâce à la taxe, il va gagner 100$ de plus. Il peut y avoir des gens qui se laissent acheter. Il faut le reconnaître. Mais cette même personne se trouvera désavantagée en raison de ce qui se passe dans l'ensemble de la société pour ce qui est de la prestation des services, par exemple.

C'est ce que je vais illustrer en vous disant ce qu'il advient de nos rivières à cause des coupures: Ceux qui s'adonnent à la pêche sportive au saumon, qui sont en général plus nantis que les autres pêcheurs, s'organisent sérieusement en groupes de pression pour demander que cesse la pêche commerciale.

Il existe un lien direct entre la capacité de gouverner un pays et celle d'acheter 20 p. 100 de la population. Autrefois, dans ce pays, nous achetions des votes avec du rhum, et cela pourrait marcher avec certains, mais là où

[*Texte*]

areas you did not buy them with rum, you might have bought them with something else. But here it was rum.

When you put your revenue base right on the shoulders of consumers directly, you are ultimately going to wind up having a lower tax base in total to permit the rich to get richer and you are going to deteriorate your government services. That is what we see as an impact of this on our members.

Things such as unemployment insurance, of course, will. . . All of these cut-backs, it really means, and I think it should be obvious to everybody, it is well stated in a market-driven society—we only have to look at what has happened in England, and go to Scotland and northern England, and see the gap that has developed with that philosophy of governance in the U.K. That is what is going to happen in Atlantic Canada, and particularly in Newfoundland.

Mr. Mifflin: Mr. Chairman, I am going to defer to Mr. Simmons for my other question. I would like him to ask a question, please.

The Chairman: We will give him one question.

Mr. Simmons: Thank you.

I welcome you, Richard. I apologize for your having been put through that despicable scene just now. You are now in a very large group. All across the country that crowd has tried to intimidate with their arrogance, and I admire you for standing up to them.

Some hon. members: Hear, hear.

The Chairman: Order!

Mr. Simmons: This is committee business, and while we are at it, you owe an apology to every Newfoundlander, too. Do not forget that.

The Chairman: I recognized you for one question.

Mr. Simmons: Mr. Chairman, I have a question for Mr. Cashin. I heard him say at one point. . . You do not mind me saying a few words, do you?

Mr. Jourdenais: Not at all, if you do not accuse me of doing anything wrong. I will not say anything.

Mr. Simmons: Very kind of you. I accuse you of what you have done. You have tried to intimidate people all across this country. That guy you cannot intimidate.

Mr. Jourdenais: I am sorry, I did not try to intimidate anybody.

Mr. Simmons: Now, Mr. Chairman, a question—

Mr. Jourdenais: . . . a hypocrite, the moment you welcomed them.

[*Traduction*]

c'était impossible, vous pouviez les acheter avec autre chose.

Si vous décidez de placer sur les consommateurs tout le fardeau fiscal, vous finissez par réduire l'assiette afin de permettre aux riches de s'enrichir davantage et vous allez compromettre les services du gouvernement. Voilà quelle sera selon nous l'incidence de cette taxe sur nos membres.

Il est évident que l'assurance-chômage, par exemple. . . avec toutes ces coupures, il devrait être évident pour tout le monde qu'une société que l'on veut axée sur le marché. . . il suffit de voir ce qui s'est produit en Angleterre, en Ecosse et au nord de l'Angleterre pour constater l'écart qu'a creusé cette idéologie politique au Royaume-Uni. C'est justement ce qui va se produire dans les provinces atlantiques et, en particulier, à Terre-Neuve.

M. Mifflin: Monsieur le président, plutôt que de poser mon autre question, je voudrais céder la parole à monsieur Simmons.

Le président: Nous allons lui permettre une question.

M. Simmons: Merci.

Je vous souhaite la bienvenue, Richard. Je vous prie d'accepter mes excuses pour la façon inadmissible dont vous venez d'être traité. Vous faites maintenant partie d'un très grand syndicat. Partout dans le pays, ces gens-là ont essayé d'intimider les uns et les autres par son arrogance, et je vous admire pour lui avoir tenu tête.

Des voix: Bravo.

Le président: À l'ordre, s'il vous plaît!

M. Simmons: Cette affaire concerne le Comité et puisque nous en parlons, sachez que vous devez aussi une excuse à chacun des habitants de Terre-Neuve. Ne l'oubliez pas.

Le président: Je vous ai accordé la parole pour une question.

M. Simmons: Monsieur le président, je voudrais poser une question à M. Cashin. Je l'ai entendu dire à un moment donné. . . vous me permettez de dire quelques mots, n'est-ce pas?

M. Jourdenais: Non, pas du tout, si vous ne m'accusez pas de faire quelque chose de répréhensible, car dans ce cas, je ne dirai rien.

M. Simmons: C'est très aimable à vous! Je vous accuse de ce que vous avez fait. Vous avez essayé d'intimider des gens partout au Canada, mais vous n'avez pas réussi à intimider ce monsieur.

M. Jourdenais: Je suis désolé, je n'ai essayé d'intimider personne.

M. Simmons: Je voudrais poser ma question, monsieur le président. . .

M. Jourdenais: . . . un hypocrite. . . dès le moment où vous leur avez souhaité la bienvenue.

[*Text*]

The Chairman: Order!

M. Jourdenais: Je parle en anglais et en français, moi. Je suis capable.

Mr. Simmons: I noticed at one point, early in the presentation, you used the phrase "we are not against tax increases". Now, that phrase can be taken out of context. Are you in any way advocating that the government in its crusade to reform tax, so it says—when it first said that, it said it was going to do it in a way that was revenue neutral—are you now saying that there are circumstances under which the FFAW could endorse a net increase in the amount of taxation paid by people in the income bracket that you represent?

Mr. Cashin: My reference to tax increase was the measure in which you raise taxes in the country, and I think the brief deals with other areas where you can raise taxes. I mentioned inheritance, wealth tax, corporate taxes—

Mr. Simmons: But are you in favour of increasing the tax burden on the people in the income brackets you represent?

Mr. Cashin: No. I do not know the answer to that question. What I am in favour of in principle is a fair and equitable tax system, a progressive tax system, which means that the increases in taxes will be paid by those more capable of paying the taxes.

Mr. Simmons: Mr. Siddon, in response to a question from me in the House of Commons last week, said that you are enjoying quite a prosperous fishery down here. Can we construe from his assertion that your people are in a position to bear a bigger load of the tax burden?

Mr. Cashin: In every bad year there are always some that do better. On the whole, the fishery in Newfoundland this year, as in Atlantic Canada, was less dollar-wise than it was the previous year. Certainly on the average there has been a decline in the amount of wealth created by the fishery.

The Chairman: I want to thank you, Mr. Cashin and Mr. McCurdy, for coming. I hope we can manage to keep it down a bit. Feelings always run high. Understand that we are running a parliamentary committee. Thank you for your forbearance.

• 1120

Mr. Cashin: In conclusion, I want to thank you and I suggest to you, in view of your public comments, that we can change your life dramatically. In the future, you should have all of your hearings in Newfoundland first. Give us more time.

I can understand why you might not want to come here as often. If you give us the proper opportunity, not only will we show more ingenuity, but we are also more

[*Translation*]

Le président: A l'ordre!

Mr. Jourdenais: I can speak both English and French.

M. Simmons: J'ai constaté qu'au début de l'exposé que vous avez dit ne pas vous opposer aux augmentations de taxe. Cela peut être pris hors contexte. Êtes-vous en train de recommander que, dans sa croisade pour la réforme fiscale, le gouvernement qui avait d'abord dit qu'elle n'aurait pas d'incidence quantitative sur les rentrées fiscales. . . Êtes-vous en train de nous dire que, dans certaines circonstances, la FFAW pourrait appuyer une augmentation nette du montant de taxe payé par les gens ayant la même tranche de revenus que ceux que vous représentez?

M. Cashin: J'ai parlé des augmentations fiscales à propos de la façon dont les taxes sont prélevées au Canada, et nous avons parlé aussi à cet égard, dans le mémoire, des taxes sur les héritages, la fortune, les sociétés. . .

M. Simmons: Mais êtes-vous pour une augmentation de la charge fiscale de vos membres, compte tenu de leur tranche de revenu?

M. Cashin: Non. Je ne peux pas répondre à cette question. Mais ce que je voudrais en principe, c'est un régime fiscal juste, équitable et progressif, ce qui signifie que les augmentations de taxes seront payées par ceux qui en sont capables.

M. Simmons: En réponse à une question que je lui ai posé la semaine dernière à la Chambre des Communes, M. Siddon a dit que l'industrie de la pêche est lucrative chez vous. Pouvons-nous en déduire que vos membres peuvent se permettre de supporter une plus lourde partie du fardeau fiscal?

M. Cashin: Chaque mauvaise année, certains peuvent toujours mieux s'en sortir que d'autres. Dans l'ensemble, la pêche a moins rapporté cette année à Terre-Neuve, comme dans l'ensemble des provinces atlantiques, que l'an dernier. De toute évidence, en général la pêche est moins lucrative.

Le président: Monsieur Cashin, monsieur McCurdy, je voudrais vous remercier d'être venus. J'espère que nous allons réussir à dépassionner un peu le débat, qui est toujours très vif. Comprenez bien que nous nous trouvons en Comité parlementaire. Je vous remercie de votre indulgence.

M. Cashin: En terminant, je voudrais vous remercier et vous dire, au sujet de vos déclarations publiques, que nous pourrions vous rendre la vie beaucoup plus facile. A l'avenir, vous devriez venir à Terre-Neuve d'abord pour tenir vos audiences. Donnez-nous davantage de temps.

Je comprends pourquoi vous ne voulez peut-être pas venir ici trop souvent. Si vous nous en donnez l'occasion, non seulement nous allons parler avec une plus grande

[*Texte*]

gentle. As a rule, though, we do not like to be pushed around. As well, we are far more eloquent.

Some hon. members: Applause.

The Chairman: Mr. Cashin, you are very eloquent. Our next witness is the Coalition for Equality.

Ms Lorraine Michael (Chairperson, Subcommittee on Economic Issues, Coalition for Equality): The Coalition for Equality represents a large number of workers and unemployed people in this province, and we feel an obligation to speak with regard to the proposed GST. We do not think the interests of the people we represent are being considered in the discussions around this issue.

The three of us at this table represent church, community and labour organizations. I am in contact on a daily basis with people—families—who regularly live on an annual income of $9,000. On a regular basis—at least two and three times a month—these families are going to food banks, churches, and to other people to get enough food to eat.

It is on their behalf that we are here. We think Atlantic Canada in general, and Newfoundland and Labrador in particular, have to be considered in any discussion around such a regressive tax as the GST. Our people cannot be treated as equal to other people when it comes to an ability to pay the GST.

I do not want to go over things that have already been said by Mr. Cashin, but people have to understand the regressive situation we are in right now because of the decline in our main industry, the fishery.

Once again, our latest UI figures have gone up 1%. We are so used to it we do not even look if it goes down 0.5% or 1%. It is so high such a decline does not mean anything.

Our provincial sales tax is the highest in Canada and the fact that it, along with all the others, will be levied on top of the GST—which, in most cases, will be part of the retail price—makes it a particular concern of people here in Newfoundland and Labrador.

The official poverty level in Canada is close to $24,000 a year. We have tens of thousands of people in Newfoundland living well below that. The average income for a fisher family is $15,000. That is $9,000 below the poverty level of Canada.

These considerations have to be taken into account when we are talking about regressive moves like a GST.

Ms Jane Robinson (Chairperson, Coalition for Equality): In terms of the sales tax rebate, we want to

[*Traduction*]

franchise, mais nous pouvons également être plus gentils. En règle générale, cependant, nous n'aimons pas nous faire marcher sur les pieds. Par ailleurs, nous sommes beaucoup plus éloquents.

Des voix: Applaudissements.

Le président: Monsieur Cashin, vous êtes très éloquent. Nous entendrons maintenant la Coalition pour l'égalité.

Mme Lorraine Michael (présidente, Sous-comité des questions économiques, Coalition pour l'égalité): La Coalition pour l'égalité représente un grand nombre de travailleurs et de chômeurs de cette province et nous nous sentons obligé d'intervenir au sujet du projet de TPS. Nous estimons que, dans les discussions sur ce dossier, on ne tient aucunement compte de l'intérêt des gens que nous représentons.

Nous trois, ici présents, représentons des groupes religieux, communautaires et de syndiqués. Je rencontre tous les jours des gens, des familles qui vivent avec un revenu annuel de 9,000$. Régulièrement, au moins deux ou trois fois par mois, ces familles doivent s'adresser aux banques alimentaires, aux groupes religieux et ailleurs pour se procurer de quoi manger.

C'est en leur nom que nous parlons. Nous croyons que dans toute discussion sur une taxe régressive comme la TPS, il faut tenir compte des provinces atlantiques et en particulier de Terre-Neuve et du Labrador. Les habitants de notre région ne peuvent pas être traités à l'égal des autres Canadiens quant il s'agit de la capacité de payer la TPS.

Je ne tiens pas à rabâcher d'autres arguments qui ont déjà été présentés par M. Cashin, mais il faut comprendre la situation difficile dans laquelle nous nous trouvons à cause du déclin de notre principale industrie, c'est-à-dire la pêche.

D'après les données les plus récentes, le taux de chômage a augmenté de 1 p. 100. Nous y sommes tellement habitués qu'une baisse de 0,5 p. 100 ou de 1 p. 100 de ce taux nous laisse indifférents. Le chômage est tellement élevé qu'une baisse de cet ordre de grandeur ne veut rien dire.

Notre taxe de vente provinciale est la plus élevée au Canada. C'est particulièrement préoccupant pour les citoyens de Terre-Neuve et du Labrador, étant donné que cette taxe de vente, de même que toutes les autres taxes, viendront s'ajouter à la TPS qui, dans la plupart des cas, sera intégrée au prix de détail.

Le seuil officiel de la pauvreté au Canada se situe à près de 24,000$ par année. Nous avons des dizaines de milliers de Terre-Neuviens qui gagnent beaucoup moins que ce montant. Le revenu moyen d'une famille de pêcheurs est de 15,000$, soit 9,000$ de moins que le seuil de la pauvreté au Canada.

Il faut tenir compte de ces facteurs quant on discute d'une mesure aussi régressive que la TPS.

Mme Jane Robinson (présidente, Coalition pour l'égalité): Pour ce qui est du crédit au titre de la taxe de

[*Text*]

make a point that has been made before, that the sales tax is going to be a very regressive tax.

We feel the attempt to counter that effect by having a sales tax rebate will not work. For example, under the proposed system the sales tax credit for a family of four with an annual income of $24,000 will increase by a maximum of $350. That family of four is at the poverty level, as we know. If the GST-caused increase in the inflation rate is as low as the government's figure of 2.25%, then this same family's annual expenses will increase by $558, which is $208 more than the rebate. This represents a significant reduction in the expendable income of such a family.

• 1125

Another point that adds to the regressive nature of this tax is that they say the rebates are going to be indexed to the rate of inflation minus 3%. Every year we will be losing 3% off the rate of inflation, so that is not very convincing.

Also, we do see that social assistance recipients in Newfoundland who right now may not have sales tax rebates deducted from their monthly payments are being taxed on other income. In other parts of the country welfare recipients are being taxed on such income, so it is a concern to us that it may start happening here in Newfoundland.

Another problem that arises from the rebates is the idea of the lump-sum payments. A few weeks ago the MP for St. John's East, Ross Reid, was on the open line here in St. John's. A woman called up who was a social assistance recipient and she said this was going to cost her a lot more money. He said, no, she was going to be getting a rebate three times a year. He made it seem as if she was actually going to be making money out of this sales tax, and I really took exception to that. I felt he was pulling the wool over her eyes, and this woman was completely taken in by it. I thought that was quite incredible behaviour on his part.

We can get into that later, but given the percentage of their income that low-income people—those with income under $10,000 income—put into consumption, even the rebate that is being contemplated to those Canadians will not cover the increase in the prices they are paying.

With regard to the lump-sum payments, the suggestion is that low- and very low-income earners will have to become super budgeters, carefully releasing the rebate over a three-month period on a myriad of expenditures. The fact that professional groups such as teachers have consistently opted for contract salaries to be evenly distributed over a year in order to avoid budgeting

[*Translation*]

vente, nous tenons à réaffirmer un argument qui a déjà été invoqué, à savoir que la taxe de vente sera une taxe régressive.

Nous estimons que la remise de la taxe de vente ne réussira pas à compenser cette régressivité. Par exemple, au terme du régime proposé, le crédit au titre de la taxe de vente pour une famille de quatre personnes ayant un revenu annuel de 24,000$ augmentera d'un maximum de 350$. Or on sait que cette famille de quatre personnes est au seuil de la pauvreté. Si la hausse de l'inflation provoquée par la TPS est aussi faible que le chiffre de 2,25 p. 100 avancé par le gouvernement, alors les dépenses annuelles de cette famille seront augmentées de 558$, c'est-à-dire 208$ de plus que le montant du crédit. Le résultat net est donc une baisse sensible du revenu disponible de cette famille.

Un autre facteur qui vient aggraver la régressivité de cette taxe, c'est que les ristournes seront indexées à l'inflation moins 3 p. 100. Chaque année, nous perdrons 3 p. 100 de la valeur de ces ristournes, ce qui fait que la proposition n'est pas très convaincante.

Par ailleurs, à l'heure actuelle, les prestataires de l'aide social de Terre-Neuve ne voient pas leur chèque mensuel emputé du montant du crédit d'impôt pour la taxe de vente, mais ils paient de l'impôt sur d'autres sources de revenu. Ailleurs au pays, les assistés sociaux paient de l'impôt sur ce revenu, ce qui nous inquiètent dans la mesure où on pourrait commencer à faire la même chose ici, à Terre-Neuve.

Un autre problème que soulève cette remise est lié au concept du paiement forfétaire. Il y a quelques semaines, le député de St-Jean Est, M. Ross Reid, participait à l'émission de ligne ouverte ici, à St. John's. Une femme qui vivait de l'aide sociale a téléphoné pour dire que cela allait lui coûter beaucoup d'argent. Il a répondu que non, elle allait obtenir un remboursement trois fois par année. De la façon dont il parlait, on aurait dit qu'elle allait s'enrichir grâce à cette taxe de vente .et ces propos m'ont offusqué au plus point. Il me semblait qu'il était en train de lui monter un bateau, et cette femme n'y a vu que du feu. J'ai trouvé que c'était un comportement absolument inacceptable de sa part.

On pourrait y revenir plus tard, mais étant donné le pourcentage de leur revenu que les gens défavorisés, ceux qui gagnent moins de 10,000$, consacrent à la consommation, même la remise que l'on envisage d'accorder à ces Canadiens ne pourra compenser l'augentation des prix.

En ce qui concerne le paiement forfaitaire, il semble évident que les Canadiens qui ont les revenus les plus bas devront devenir des experts dans l'établissement d'un budget; il leur faudra répartir soigneusement le montant de la ristourne au cours d'une période de trois mois sur une foule de dépenses. Les groupes professionnels comme les enseignants ont constamment opté pour la répartition

[*Texte*]

problems suggests that a quarterly rebate system will place on low-income earners a task that most wage earners find impossible.

The Chairman: May I ask you a question? If we managed to make it a monthly rebate system for the low-income people, would that be a better system in your view?

Ms Robinson: No, I do not think so. As a coalition, we are opposed to the whole concept of this tax.

The Chairman: Assuming the government were to go ahead with it—and I think that is a reasonable assumption—bearing that in mind, would you rather see a monthly rebate rather than a quarterly rebate?

Ms Robinson: What I would like to see is the administration costs of this tax compared to what the tax is going to bring in and compared to the administration costs of having a more progressive income tax.

I have a few other points. There are special considerations due to the particular nature of the economy of this and the other Atlantic provinces. Of course, the main one is the concept of the velocity of money. With much less money coming into the Atlantic region and people not being able to afford as many goods, there will be a lot less money circulated in the region. That is a major concern.

Ms Michael: Another area we are particularly concerned about—and we have had no reason to have hope around this—is the effect on home builders. There is all kinds of research to back this up. Over half, about 54%, of people in Atlantic Canada own their own homes. This always seems like a high figure to people from urban Canada and we always have to explain to them the reason. It is not because people in Newfoundland and Labrador and the rest of Atlantic Canada have that much money that they own their own homes but because of tradition. It is because of family situations where land gets passed on in rural parts of our country and it is also because of the whole self-help notion of building your own home. So the high percentage of home ownership is because of people buildng their own homes.

• 1130

I will not go into all the details around that because it is in our brief and you are all capable of reading it. What concerns us is that fewer and fewer people are going to be able to build their own homes because of the GST here in Newfoundland and Labrador. Because they are unable to build their own homes, it will have a greater impact

[*Traduction*]

égale sur toute l'année de leur salaire, afin d'éviter les problèmes de ce genre. Par conséquent, le régime de paiement trimestriel imposera aux Canadiens à faible revenu une tâche que la plupart des salariés jugent impossible.

Le président: Puis-je vous poser une question? Si nous faisions en sorte que le versement soit mensuel pour les groupes à faible revenu, est-ce que le régime en serait amélioré, à votre avis?

Mme Robinson: Non, je ne le pense pas. Notre coalition est contre le principe même de cette taxe.

Le président: En supposant que le gouvernement la mettre en vigueur, ce qui est je crois une hypothèse raisonnable, est-ce que vous préféreriez un versement mensuel plutôt que trimestriel?

Mme Robinson: Ce que je voudrais voir, c'est ce qu'il en coûtera pour administrer cette taxe, comparé au montant que la taxe va rapporter et comparé aux coûts d'administration d'un régime plus progressif d'impôt sur le revenu.

J'ai quelques autres points à aborder. Il y a certaines considérations spéciales attribuables à la nature particulière de l'économie de notre province et des autres Provinces atlantiques. La principale considération est bien sûr la vitesse de circulation de l'argent. Comme il y a beaucoup moins d'argent dans la région de l'Atlantique et que les gens ne peuvent se permettre d'acheter autant de produits de consommation, il y aura beaucoup moins d'argent en circulation dans la région. C'est une importante source d'inquiétude.

Mme Michael: Une autre question qui nous inquiète particulièrement, et on ne nous a fourni aucune raison d'entretenir le moindre espoir à ce sujet, c'est la répercussion de la taxe sur la construction domiciliaire. Il y a une foule d'études qui appuient notre argument à cet égard. Plus de la moitié des Canadiens de l'Atlantique, environ 54 p. 100, possèdent leur propre maison. Les gens qui habitent dans les régions urbaines du Canada ont toujours tendance à trouver ce chiffre élevé et nous devons toujours leur en expliquer la raison. Ce n'est pas parce que les habitants de Terre-Neuve, du Labrador et des autres Provinces maritimes ont tellement d'argent qu'ils possèdent leur propre maison, c'est simplement la tradition. C'est parce que la terre est transmise d'une génération à l'autre de la même famille dans les régions rurales du Canada et aussi parce que beaucoup de gens construisent leur propre maison. C'est ce qui explique le pourcentage élevé de propriétaires dans notre région.

Je n'entrerai pas dans les détails, car tout cela figure dans notre mémoire et vous êtes capable de le lire. Ce qui nous inquiète, c'est que de moins en moins de gens seront capables de construire leur propre maison à Terre-Neuve et au Labrador à cause de la TPS. L'incapacité pour eux de se construire une maison entrainera de graves

[*Text*]

socially and a greater response will be needed from government with regard to where people are going to live.

The current proposals for the GST, as you know, promise a refund of the tax for average-priced houses. However, the tax will be applied to land and to construction materials. Thus, households who purchase land and materials for the construction of their own dwelling will have to pay tax on both, while those who purchase a completed dwelling from a contractor or a developer will in effect receive a refund on the land and materials, since the cost of land and materials is part of the purchase price of the dwelling.

Furthermore, land and construction materials are a far greater share of the total cost of self-built houses than of industry-produced houses, because the total cost of self-built housing is lower and because there are no profits to pay developers. Thus, the increase in cost from the GST on building materials, while it will be the same in the building of both houses, will form a greater proportion of the total cost of self-built than of industry-constructed houses.

That is a fact that really disturbs us because it is going to mean fewer of our people are going to be able to have affordable housing. We already have a massive problem in St. John's, in particular, with regard to affordable housing for low-income persons. We are now going to have a broader sector of our population who are not going to be able to have affordable housing.

Ms Robinson: It is pretty clear to us that, in combination with other government policies such as cut-backs in the unemployment insurance plan and claw-backs in the family allowance and old age pension, the GST will be disastrous.

Now, the federal government insists that all of these measures are necessary in order to reduce the mountain of debt which is the federal deficit. We do not accept this argument.

In the first place, the deficit money is chiefly money that we owe to Canadians. Secondly, the deficit has been produced not because we have invested excessively in programs to help the poor but because the federal government has been increasingly reluctant to tax the rich.

What we would like to see in terms of ways to reduce the deficit is a more progressive system. For example, we can lower the interest rates, increase corporate tax rates in the area of high corporate profits and see that all corporations pay. We can collect the deferred taxes owed by corporations, which I believe are somewhere in the range of $29 billion or $30 billion, which coincidentally is almost the same size as the federal deficit. We could introduce a wealth tax, restore the full capital gains tax,

[*Translation*]

conséquences sociales et il faudra que le gouvernement accentue sa présence dans le dossier de l'habitation.

Comme vous le savez, on propose actuellement un remboursement de la TPS pour les maisons à prix moyen. Cependant, la taxe s'appliquera aux terrains et aux matériaux de construction. Ainsi, les ménages qui achètent un terrain et des matériaux pour construire leur propre maison devront payer la taxe sur les deux, tandis que ceux qui achètent une maison déjà construite à un entrepreneur toucheront en fait un remboursement de la taxe payée sur le terrain et les matériaux, étant donné que le coût du terrain et des matériaux fait partie du prix d'achat du logement.

En outre, le terrain et les matériaux de construction représentent une proportion beaucoup plus importante du coût total d'une maison construite par son propriétaire, comparée aux maisons construites en série, parce que le coût total est beaucoup plus bas dans le premier cas et aussi parce qu'il n'y a pas de profit à payer aux promoteurs. C'est ainsi que la hausse du coût provenant de l'application de la TPS aux matériaux de construction, même si elle sera identique dans les deux cas, représentera une proportion plus importante du coût total d'une maison construite par son propriétaire, par comparaison aux maisons construites en série.

Cela nous inquiète énormément, car cela voudra dire qu'un moins grand nombre de nos concitoyens seront en mesure de se loger à un prix abordable. Nous avons déjà un énorme problème, surtout à St. John's, pour ce qui est des logements à prix abordables pour les gens à faible revenu. Il y aura désormais une plus grande proportion de notre population qui ne pourra se loger à un prix abordable.

Mme Robinson: Il nous semble assez évident que, conjuguée à d'autres politiques gouvernementales comme les compressions opérées dans le régime d'assurance-chômage et la réimposition des allocations familiales et des pensions de vieillesse, la TPS sera catastrophique.

Le gouvernement fédéral répète avec insistance que toutes ces mesures sont nécessaires pour réduire l'amoncellement de dettes que constitue le déficit fédéral. Nous n'acceptons pas cet argument.

Tout d'abord, la plus grande partie du déficit est de l'argent que nous devons aux Canadiens. Deuxièmement, le déficit ne résulte pas d'investissements exagérés dans des programmes destinés à aider les pauvres, mais du fait que le gouvernement fédéral répugne de plus en plus à taxer les riches.

Ce que nous souhaiterions, comme moyen de réduire le déficit, c'est un régime plus progressif. Par exemple, nous pourrions abaisser les taux d'intérêt, augmenter les impôts des sociétés dans les secteurs ou les entreprises réalisent des bénéfices énormes et faire en sorte que toutes les sociétés paient de l'impôt. Nous pourrions exiger le paiement des impôts différés que doivent les sociétés; je crois que cela représente environ 29 milliards de dollars ou 30 milliards de dollars, ce qui est justement à peu près

[*Texte*]

increase income taxes in the upper-income brackets, end subsidies to giant corporations, stop funding megaprojects which damage the environment and gobble up our energy, and cut arms spending.

It seems, however, that the present federal government is not interested in justice and our region has been deemed a liability. We are losing all of the infrastructure that binds us to the rest of Canada. We are wondering what happened to community-oriented values systems which used to guide to some extent the quality of life in Canada. These are becoming glaringly absent.

• 1135

We want to say to you that we oppose and reject the goods and services tax and all it represents. We reject the attempts to divide the country into isolated interest groups, and we stand solidly with Canadians in every region of the country in demanding that this legislation be abandoned and a progressive and just tax system be introduced.

Finally, we want to add that we take exception to Mr. Blenkarn's comments, which belittled the input of Atlantic Canadians to these public hearings. At a time when the Atlantic region, the poorest region in Canada—

The Chairman: I am going to take objection to what you are saying. At no time did we ever belittle Atlantic Canadians. So if you want to make those objections, bear in mind that you did not fulfil any requirement to get your brief in on time. You finally filed a brief last night, and we went out of our way to make sure you were heard.

Ms Michael: I am sorry, Mr. Chairman—

The Chairman: You ought not to say those things.

Ms Michael: —our brief was faxed to the office of the House of Commons finance committee on Friday, October 13. I have the fax time on our machine. The deadline was October 15.

The Chairman: You are right. It was faxed on 10-23.

Ms Michael: On October 13—

The Chairman: That is right. Yes, October 13.

Ms Michael: —which was two days before the deadline. The deadline was October 15. We were not notified until 2 p.m. yesterday. After several phone calls, for three days, trying to find out if we were on, we were notified at 2

[*Traduction*]

le montant du déficit fédéral. Nous pourrions introduire une taxe sur la fortune, rétablir complètement la taxe sur les gains en capital, augmenter le taux d'imposition pour les tranches de revenus les plus élevées, cesser d'accorder des subventions à des entreprises géantes, arrêter de financer des mégaprojets qui nuisent à l'environnement et engloutissent notre énergie, et enfin, sabrer les dépenses consacrées à l'armement.

Il semble toutefois que le gouvernement fédéral actuel ne se soucie pas de justice et qu'à ses yeux, notre région est un boulet. Nous sommes en train de perdre toute l'infrastructure qui cimente notre lien avec le reste du Canada. Qu'a-t-on fait du système de valeur axé sur la collectivité qui, dans une certaine mesure, servait autrefois de guide pour évaluer la qualité de la vie au Canada. Ces valeurs brillent maintenant par leur absence.

Nous tenons à vous dire que nous sommes catégoriquement contre la taxe sur les produits et services et tout ce qu'elle représente. Nous protestons contre les tentatives de diviser le pays en des groupes d'intérêt isolés et nous nous rangeons fermement aux côtés des Canadiens de toutes les régions du pays pour exiger le rejet de cette mesure et l'adoption d'un régime fiscal progressif et équitable.

Enfin, nous voulons ajouter que nous protestons contre les propos de M. Blenkarn, qui a dénigré l'apport des Canadiens de l'Atlantique aux audiences publiques. Au moment où la région de l'Atlantique, la plus pauvre du Canada. . .

Le président: Je m'insurge contre ce que vous dites. Nous n'avons jamais dénigré les Canadiens de l'Atlantique. Donc, si vous voulez formuler des objections, ne perdez pas de vue que vous n'avez respecté aucune des exigences en vue de présenter votre mémoire à temps. Vous avez finalement remis un mémoire hier soir et nous n'avons pas ménagé nos efforts pour faire en sorte que vous soyez entendu.

Mme Michael: Je regrette,, monsieur le président. . .

Le président: Vous ne devriez pas dire des choses pareilles.

Mme Michael: . . . nous avons envoyé notre mémoire par télécopieur au Comité des finances de la Chambre des communes le vendredi 13 octobre. La date et l'heure sont enregistrées sur notre appareil. L'échéance était fixée au 15 octobre.

Le président: Vous avez raison. Le document est daté du 10-23.

Mme Michael: Le 13 octobre.

Le président: C'est exact. Oui, le 13 octobre.

Mme Michael: C'était deux jours avant l'échéance. La date limite était le 15 octore. Nous avons été avertis seulement à 2 heures hier après-midi. Après avoir téléphoné plusieurs fois pendant trois jours pour essayer

[*Text*]

p.m. yesterday that we were on this morning. We made a phone call five days before our brief went in, saying that we were going to be putting in a brief. I have to get that on the record.

Ms Robinson: At a time when Atlantic Canada is facing a real depression in the coming years, for you to consider our comments unimportant we feel is an insult to us.

Another point is that we had barely gotten up to sit here today when you told us that you had to leave and catch a plane. This just adds to that insult.

All of Newfoundland has been given only two and a half hours to present to you their reactions to this goods and services tax, and we want an apology for the people of Newfoundland and Labrador.

Mr. Dorin: You realize that one of the reasons we need a consumption tax is so we get the money from people like our friend here, Mr. Simmons, who do not pay their income tax.

Mrs. Marleau (Sudbury): Ladies and gentlemen, I am appalled by what is going on here, and I wish to apologize for this committee if no one else wants to do it. I have never heard of such goings-on, and I want to tell you that I am very pleased to be here, to have heard from a group such as yours, which for once represents people and not some business-oriented group.

I have been sitting through hearings in Ottawa and I have had very little contact with groups representing people who are going to pay, and pay dearly. So I welcome your impact.

I also come from a riding in northern Ontario and, no matter what anyone says to you, the cost of transportation will be affected. The business groups may be able to pass it on and get an input or a rebate because of the tax they are paying on transportation, but as a consumer you will not. You will pay 9% on all the added transportation costs.

Have you—and I am asking you a question now, because I am going to be stopped shortly—as a group considered the impact of the tax on energy to the people of Newfoundland? Do you realize that heating your home, the cost of your hydro bill, will cost you 9% more? Has anyone considered that? Would you please answer that?

Mr. Frank Taylor (Member, Coalition for Equality): First, let me re-echo some of the sentiments, and I do not care about taking up anyone's time. I have also appeared

[*Translation*]

de savoir si nous serions entendus, on nous a enfin averti hier après-midi, à 2 heures, que nous devions comparaire ce matin. Nous avons téléphoné cinq jours avant de transmettre notre mémoire pour avertir que nous allions présenter un mémoire. Je veux que ces faits soient connus de tous.

Mme Robinson: Au moment où les Province atlantiques sont menacées d'une véritable dépression au cours des prochaines années, nous nous sentons insultés de vous entendre dire que nos vues sont sans importance.

Je dois enfin signaler que nous venions à peine d'arriver ici quand vous nous avez dit que vous deviez partir tôt pour ne pas rater votre avion. Cela porte l'insulte à son comble.

On a accordé seulement 2h30 à l'ensemble de la population de Terre-Neuve pour vous faire connaître ses réactions à cette taxe sur les produits et services et nous exigeons des excuses au nom des citoyens de Terre-Neuve et du Labrador.

M. Dorin: Vous vous rendez compte que l'une des raisons pour laquelle nous avons besoin d'une taxe à la consommation, c'est pour faire payer des gens comme notre ami ici présent, M. Simmons, des gens qui ne paient pas leur impôt sur le revenu.

Mme Marleau (Sudbury): Mesdames et Messieurs, je suis consternée par ce qui se passe ici et je tiens à m'excuser au nom du comité, puisque personne d'autre ne veut le faire. Je n'ai jamais rien entendu de pareil et je tiens à vous dire que je suis très heureuse d'être ici et d'avoir entendu le point de vue d'un groupe comme le vôtre, un des rares groupes qui représente des gens ordinaires et non pas un quelconque groupe de gens d'affaires.

J'ai assisté à toutes les audiences à Ottawa et j'ai eu très peu de contacts avec des groupes qui représentent des citoyens qui vont payer une taxe qui leur coûtera très cher. Je suis donc contente d'avoir entendu votre exposé.

Par ailleurs, je représente une circonscription du nord de l'Ontario et, quoi qu'on en dise, le coût du transport sera touché. Les entreprises pourront peut-être faire payer par d'autres la taxe sur le transport et se faire rembourser sous forme d'une ristourne ou d'un crédit pour taxe sur intrants, mais vous, à titre de consommateur, vous n'aurez pas cette chance. Vous allez payer un supplément de 9 p. 100 sur tous les frais de transport.

Je vais maintenant vous poser une question, avant qu'on me coupe la parole. Votre groupe a-t-il examiné quelles seront les répercussions de la taxe sur le coût de l'énergie pour les citoyens de Terre-Neuve? Vous rendez-vous compte que le chauffage de votre maison, votre facture d'électricité, tout cela vous coûtera 9 p. 100 de plus? Quelqu'un a-t-il réfléchi à cela? Voudriez-vous répondre à cette question.

M. Frank Taylor (membre, Coalition pour l'égalité): Premièrement, je voudrais me faire l'écho de certains sentiments qui ont été exprimés, et je me fiche d'empiéter

[*Texte*]

before Commons committees, and I have never seen insults hurled back and forth as they have been here this morning, which, by the way, is taking up our time.

Let me also say that I do not think there has been a time in our nation's history, probably, when we have had so many people opposed to a particular piece of legislation that will be introduced in this country. Some of those people may have reasons different from ours, but let me say that I never thought I would see the day when I would agree with anything that John Bulloch and his group had to say.

• 1140

Yes, we do realize everything is going to be taxed. Yes, we do believe that we live in a part of the country that for all intents and purposes—and we are not begging again—needs special attention.

It is also interesting to note that since this particular government came to power the Atlantic region has been treated worse than by any other government that I am aware of in the history of this country. Let me also say that I believe it is a foregone conclusion that this government has made up its mind that it is again going to inflict severe pain upon several regions of the country and several hundred thousands of our citizens.

I say to the members of the committee, no matter what political stripe they may represent, that it is in everyone's best interest, particularly the people they represent, to see that this particular piece of legislation is scrapped, and that we set up a commission that will vist every nook and cranny, listen to all the people, and create a fair taxation system in this country that will be equitable to all. I think if you do that, for once then we will be able to say that something worthwhile has been done for the nation.

Mrs. Marleau: Thank you very much. That was very good.

Mr. Sobeski (Cambridge): In your brief you spent three or four pages talking about the unique situation in housing. I really have not had time to sharpen my pencil, so I want the researchers to take a look at that because it is indeed a factor that is unique to this part here. I thank you for that piece, but I cannot comment on it until I sharpen my pencil.

I also want to talk about the issue of regressivity. You mention in your brief, and consumers know it, that there is a 12% provincial tax here in this province, and 8% in Ontario, and that is indeed a regressive tax because no rebate comes back to the consumers. What the government recognized with this goods and services tax is that, from the consumers' point of view, it is a sales tax because they will pay it. But at least with this goods and

[*Traduction*]

sur le temps de quelqu'un d'autre. J'ai déjà comparu devant des Comités de la Chambre et je n'ai jamais vu les gens se lancer des insultes à la tête comme on le fait ici ce matin, ce qui, soit dit en passant, nous fait perdre notre temps.

Je voudrais ajouter que je ne pense pas qu'on puisse trouver d'exemple, dans toute l'histoire de notre pays, d'une mesure législative proposée qui suscite l'opposition d'un si grand nombre de citoyens. Certains opposants ont peut-être des raisons différentes des nôtres, mais laissez-moi vous dire que je n'aurais jamais cru voir le jour où je serais d'accord avec John Bulloch et ses acolytes.

Oui, nous nous rendons bien compte que tout va être taxé. Oui, nous croyons effectivement que nous vivons dans une région du pays qui, et je vous assure que nous ne sommes pas en train de mendier, nécessite une attention spéciale.

Il est également intéressant de noter que, depuis l'arrivée au pouvoir du gouvernement actuel, la région de l'Atlantique a été plus mal traitée que sous tout autre gouvernement, que je sache, dans toute l'histoire de notre pays. J'ajoute qu'à mon avis, c'est un fait accompli, la décision est belle et bien prise, le gouvernement va encore une fois plonger dans la misère plusieurs régions du pays et plusieurs centaines de milliers de nos concitoyens.

Je dis à tous les membres du comité, à quelque tendance politique qu'ils appartiennent, qu'il est dans l'intérêt de tous, en particulier des gens qu'ils représentent, de veiller à ce que cette mesure soit mise au rebut et de faire en sorte que l'on mette sur pied une commission qui va se rendre dans tous les coins du pays pour écouter tout le monde, dans le but d'en arriver à un régime fiscal qui sera juste et équitable pour tous les Canadiens. Si vous pensez pouvoir faire cela, alors pour une fois, nous pourrons dire que l'on a accompli quelque chose de valable pour la nation.

Mme Marleau: Merci beaucoup, c'était très bien.

M. Sobeski (Cambridge): Dans votre mémoire, vous consacrez trois ou quatre pages à la situation unique du secteur du logement. Je n'ai pas vraiment eu le temps d'étudier ce dossier à fond, et je voudrais donc demander aux recherchistes de se pencher là-dessus, car c'est effectivement un facteur qui rend cette région unique. Je vous remercie de l'avoir signalé, mais je ne peux pas me prononcer avant d'avoir examiné le dossier.

Je voudrais aussi parler de la question de la régressivité. Vous dites dans votre mémoire, et les consommateurs le savent, qu'il y a dans cette province une taxe provinciale de 12 p. 100, contre 8 p. 100 en Ontario. Il s'agit effectivement d'une taxe régressive, car aucune remise n'est versée au consommateur. Dans le cas de cette taxe sur les produits et services, le gouvernement a reconnu, du point de vue du consommateur, qu'il s'agit

[*Text*]

services tax there is a rebate coming back. With the 12% provincial tax there is no rebate back. Whether you make $8,000, or $10,000, or $100,000, the provincial taxes are indeed regressive. That is one of the things we wanted to address with the GST. Do you understand that? I do not understand your concern when you say it is regressive, because indeed the provincial tax is, but the GST with the rebate system. . . we can debate until the cows come home about the amount of the rebate system. Do you not think the intent, the philosophy behind that, is indeed fair?

Ms Robinson: I think I demonstrated in the part of the brief I was reading that in fact we do not believe the rebate is going to cover the increased expenditures that people are incurring. The rebate is not going to cover the price increases. And the indexing of the rebate, as you well know, is 3% below the rate of inflation, so every year it is going to get whittled away, and whittled away, and whittled away. Those are two points, and the third point is that basically sales taxes are regressive because they apply to all income earners at the same rate rather than being changed according to the income of a person. You know they treat the poor more harshly than they treat the rich.

Ms Michael: I think we should also point out that there is not agreement across this country among economists, in all kinds of different organizations that have concern about the GST, on what the inflation is going to be. I know the government's figures of 2.25%, but we have had economists right across the country pointing out that this is not necessarily a reasonable amount to suggest. We cannot just accept, because one group says it, that this is correct. I think we have the right to question that figure of 2.25.

Mr. Sobeski: I appreciate that in your brief you did use the 2.25% figure and you used the numbers in the technical paper for your calculation. However, your calculation is based on an income of approximately $24,000 and that the entire $24,000 would be subject to the GST. You are well aware that basic groceries are tax free, that mortgage payments, rent payments are tax free, so there is a substantial amount of the $24,000 that is not subject to tax.

• 1145

When you take a look at the technical papers—and I do not think we will have time to go through this, but I have provided Lorraine with a copy—the point that I would like to make is that we want to make this a progressive and just tax system. Currently, for a single earner with two children with income of $25,000 today—and I am just talking about the GST—they are paying

[*Translation*]

bien d'une taxe de vente puisque ces derniers vont la payer. Mais, dans le projet de taxe sur les produits et services, on a au moins prévu le versement d'une remise. Dans le cas de la taxe provinciale de 12 p. 100, pas un sou n'est remis au consommateur. Peu importe que l'on gagne 8,000$, 10,000$ ou 100,000$, les taxes provinciales sont effectivement régressives. C'est justement une chose dont nous avons tenu compte dans notre projet de TPS. Comprenez-vous cela? Je ne comprends pas votre inquiétude quand vous dites que c'est régressif, car si la taxe provinciale est effectivement régressive, la TPS, grâce au système de remise. . . on peut discuter à l'infini du montant du remboursement, ne croyez-vous pas qu'en principe, quant à l'intention, c'est effectivement équitable?

Mme Robinson: Je pense avoir démontré dans le passage de notre mémoire que j'ai lu, qu'à notre avis, la remise ne suffira pas à compenser l'augmentation des dépenses que les gens vont subir. Le montant du remboursement est inférieur à la hausse des prix. D'autre part, vous n'ignorez pas que l'indexation de la remise est fixée à 3 points de pourcentage de moins que le taux de l'inflation, de sorte que chaque année, ce montant va s'amenuiser jusqu'à en devenir insignifiant. Ce sont deux arguments, et le troisième est que les taxes de vente sont fondamentalement régressives parce qu'elles s'appliquent également à tout le monde, au lieu d'avoir un taux variable selon le revenu. Vous savez que ces taxes frappent plus durement les pauvres que les riches.

Mme Michael: Je crois qu'il faut également signaler que les économistes, dans une foule d'organismes divers qui s'intéressent à la TPS, ne sont pas d'accord sur le taux d'inflation qui en résultera. Je sais que le gouvernement avance le chiffre de 2.25 p. 100, mais il s'est trouvé partout au Canada des économistes pour dire que ce n'est pas nécessairement un chiffre raisonnable. Nous ne pouvons pas accepter ce chiffre sans discuter pour la simple raison qu'il y a quelqu'un qui affirme qu'il est exact. Nous affirmons notre droit de mettre en doute ce chiffre de 2.25 p. 100.

M. Sobeski: Dans votre mémoire, vous avez utilisé ce chiffre de 2.25 p. 100 et vous avez fondé vos calculs sur les chiffres énoncés dans le document technique. Cependant, votre calcul est fondé sur un revenu d'environ 24,000$ qui serait entièrement assujetti à la TPS. Vous savez pertinemment que les produits alimentaires de base sont exonérés, ainsi que les paiements hypothécaires et les loyers, de sorte qu'il y a une portion importante de ces 24,000$ qui n'est pas assujettie à la taxe.

Si l'on jette un coup d'oeil sur le document technique—je ne pense pas que nous aurons le temps de le faire, mais j'en ai fourni un exemplaire à Lorraine—ce que j'essaie de dire, c'est que nous voulons faire en sorte que ce régime fiscal soit progressif et juste. À l'heure actuelle, un ménage ayant un seul revenu de 25,000$ et deux enfants—et ici je parle uniquement de la TPS—paye

[*Texte*]

basically, because of the hidden taxes in the imaginary consumer basket that all the economists put together, about $1,100 in federal sales tax. And a family earning $50,000 is paying about $1,850, so the spread is $760.

After GST, after the refundable tax credits, which for the $25,000 family would go from $70 to $740, the bottom line is that the $1,100 in tax they are paying today is reduced to $760. For the larger income family it goes up, but the bottom line is that the spread has gone from $760 to almost $1,350. So the spread is increasing and that does seem to say that we are taking. . . You know, there is less of a burden on the low-income and more of a burden on those making $50,000. And I can tell you in Ontario, that is the average household wage.

It seems that the GST component is indeed progressive and moving towards being fairer. The numbers are in the technical paper. I have provided you with them. I mean, it seems that philosophically we are moving in the right direction. We can quibble about the numbers but philosophically we are moving in the right direction. So I would like your comments on that because it does seem to me to be fair and progressive.

Ms Michael: If low-income people have to pay even $1 dollar more in taxation, that is wrong; that is our point. We say this because the low-income people we are talking about are people who are looking for food on a weekly basis, so any taxation that is going to cause low-income people to have to pay any more tax based on goods and services to me is ethically wrong and it is regressive.

We did not want to get into a figure argument here today, but we have taken the Statistics Canada figures from 1986, we have gone through all the taxable income and we do not like the picture. We decided not to sit here today and go through all that with you, but I spent a whole week doing nothing else but going through the Statistics Canada figures and working out what would happen with their taxable income and I did not like the picture, because they still will have to pay more and they have nothing more to pay with.

They cannot pay their light bills now. They cannot now pay their heating bills. They cannot now have telephones. I have many people I am in contact on a daily basis with who cannot afford to have telephones. So all these people are looking for food on a regular basis. Even $1 more for them is not possible. That is the only answer I have to give.

[*Traduction*]

essentiellement, à cause des taxes qui sont cachées dans le prix du panier d'articles de consommation imaginaires que tous les économistes utilisent comme modèle, environ 1,100$ de taxes de vente fédérale. Et une famille qui a un revenu de 50,000$ paye environ 1,850$, de sorte que l'écart est de 750$.

Après la mise en application de la TPS, compte tenu des crédits remboursables pour taxe de vente qui, pour une famille gagnant 25,000$ passeront de 70$ à 740$, le résultat net est que les 1,100$ de taxes que paye aujourd'hui cette famille seront réduits à 760$. Pour une famille ayant un revenu plus important, le montant augmentera, mais l'important est que l'écart passera de 760$ à près de 1,350$. Donc, l'écart entre les deux augmente, ce qui me semble indiquer que nous avons. . . Vous savez, le fardeau fiscal sera allégé pour les familles à faible revenu et alourdi pour celles qui gagnent 50,000$. Et je puis vous dire qu'en Ontario, il s'agit du revenu moyen des ménages.

Il me semble que la TPS est effectivement progressive et qu'elle nous fait progresser vers un régime plus juste. Tous les chiffres figurent dans le document technique. Je vous les ai fournis. Enfin, il me semble que, sur le plan des pricipes, nous allons dans la bonne direction. On peut pinailler au sujet des chiffres, mais en théorie, en principe, nous allons dans la bonne voie. J'aimerais que vous me disiez ce que vous en pensez, car cela me semble tout à fait juste et progressif.

Mme Michael: Si les gagne-petit doivent payer ne serait-ce que un dollar de plus en taxe, c'est mauvais; voilà notre argument. Si nous disons cela, c'est que les gens dont nous parlons, ceux qui ont un faible revenu sont des gens qui arrivent à peine à se nourrir. Par conséquent, tout régime fiscal obligeant les Canadiens à faible revenu à payer ne serait-ce qu'un sou de plus en taxes sur les produits et services est à mes yeux un régime fiscal moralement mauvais et régressif.

Nous ne voulions pas nous lancer aujourd'hui dans un débat sur les chiffres, mais nous avons pris comme point de départ les données de Statistique Canada pour 1986. Nous avons épluché tous les revenus imposables et les résultats que nous avons obtenus ne nous enchantent guère. Nous avons décidé de ne pas refaire tout cet excercice aujourd'hui devant vous, mais j'ai passé une semaine entière à étudier les données de Statistique Canada et à calculer quelle serait l'incidence de cette mesure sur le revenu imposable et ce que j'ai obtenu ne me satisfait pas, parce que les plus démunis devront payer davantage et n'auront pas un sou de plus pour le payer.

Ils n'arrivent même pas à payer leurs factures d'électricité à l'heure actuelle. Ils n'arrivent pas à payer leurs factures de chauffage. Ils ne peuvent se permettre d'avoir le téléphone. Je rencontre tous les jours des gens qui ne peuvent se permettre d'avoir le téléphone. C'est gens là arrivent à peine à se nourrir. Il leur est impossible de payer ne serait-ce qu'un dollar de plus. C'est la seule réponse que je puis vous donner.

[*Text*]

The Chairman: Does anybody else have an urgent question he or she wants to ask?

Mr. Sobeski: The only thing I can say, Mr. Chairman, is that I have provided some numbers and if Lorraine has gone through the exercise of working out some numbers. . . I wanted to get into the philosophical thing, but the bottom line is that the refundable tax credit for this family making $25,000 will go from $70 up to $740, and that has to be a benefit to low-income Canadian households under $30,000. That is my final comment.

The Chairman: Okay. This is something we could debate for quite a while, but I do not think there is much point in having a debate here. So I want to thank you for coming; it was a good presentation. The meeting—

Mr. Pickard (Essex—Kent): [*Inaudible. . . Editor*] that the House of Commons Finance Committee cannot really condone. I think a couple of things have happened with our hearings across Canada. I believe the two elements that we should be very careful about are personal insults and statements that are made about groups of people. I really think even though we are diametrically opposed one to the other in our philosophies about this tax, we have to be very cautious about the statements we make about all groups, citizens, Members of Parliament, or anyone else. I really think anyone who does make statements like that should immediately be out of order at this committee.

• 1150

Second, I think the trend has to change. It has to be that, when people are coming in, we are here to listen to them. That is our fundamental purpose, and if we go beyond that in going after them the whole system breaks down, and that has happened too many times. That is my own point of view.

The Chairman: Mr. Pickard, I have to totally agree with you, and I think we may have to have a repeat of the consensus we started in Winnipeg.

Mr. Pickard: I will not apologize for any actions I have made and I certainly feel I did not harass the witness. Others have, and I think it should stop.

The Chairman: I just have to say that we have to be treated as a committee. Indeed, I agree with your comments, but let us try to keep it on that basis.

The meeting is adjourned until approximately 2.30 p.m. in Charlottetown.

[*Translation*]

Le président: Quelqu'un d'autre y a-t-il une question urgente à poser?

M. Sobeski: Tout ce que je puis dire, monsieur le président, c'est que j'ai fourni certains chiffres et que si Lorraine a fait ces calculs. . . Je voulais que la discussion porte sur le principe de la chose, mais si l'on va au fond des choses, on ne peut que constater que le crédit remboursable au titre de la taxe de vente, pour une famille qui gagne 25,000$, passera de 70$ à 740$, ce qui ne peut qu'être avantageux pour les ménages canadiens à faible revenu, ceux qui gagnent moins de 30,000$. C'est mon dernier mot.

Le président: D'accord. On pourrait continuer à en discuter pendant longtemps, mais je ne pense pas qu'il soit vraiment utile de se lancer dans un débat là-dessus. Je vous remercie donc d'être venu; c'était un excellent exposé. La séance. . .

M. Pickard (Essex—Kent): [*Passage inaudible. . . notes de l'éditeur*] que le Comité des finances de la Chambre des communes ne peut vraiment pas approuver. Au cours des audiences que nous avons tenus d'un bout à l'autre du Canada, il s'est passé certaines choses. Je crois qu'il y a deux choses auxquelles nous devrions faire très attention, c'est-à-dire les insultes personnelles et les déclarations que l'on peut faire au sujet de certaines groupes. Je pense que même si nous avons des positions diamétralement opposées sur cette taxe, nous devons être très prudents dans les déclarations que nous faisons au sujet de tout groupe, citoyen, député, enfin quiconque. Je suis fortement d'avis que nous devrions immédiatement dire à quiconque fait de telles déclarations au sein de ce Comité qu'il enfreint le Règlement.

Deuxièmement, nous devons renverser cette tendance. Lorsque les gens viennent nous parler, nous sommes ici pour les écouter. C'est là notre objectif fondamental, et si nous le perdons de vue en les étant discourtois à leur égard, tout le système s'effondre, et c'est déjà arrivé trop souvent. Voilà mon point de vue personnel.

Le président: Monsieur Pickard, je suis entièrement d'accord avec vous, et je crois que nous devrons peut-être reparler de l'accord que nous avons conclu à Winnipeg.

M. Pickard: J'estime ne pas avoir d'excuses à présenter pour mes actions, et je ne crois certainement pas avoir harcelé le témoin. D'autres l'ont fait, et je crois qu'il faut y mettre fin.

Le président: Je tiens simplement à souligner que le Comité doit être perçu comme formant un tout. Je suis d'accord avec ce que vous avez dit, mais tâchons de nous rappeler ce principe.

La séance est levée jusqu'à 14h30 environ, à *Charlottetown*.

From the Coalition for Equality:

Lorraine A. Michael, R.S.M., Chairperson, Sub-Committee on Economic Issues;

Jane Robinson, Chairperson;

Frank Taylor, Member (Representative of Newfoundland and Labrador Federation of Labour).

From the Canadian Paraplegic Association (Newfoundland Division):

Douglas Winsor, Board Member.

From the Fishermen, Food and Allied Workers' Union:

Richard Cashin.

De la Coalition for Equality:

Lorraine A. Michael, R.S.M., présidente, Sous-Comité des questions économiques;

Jane Robinson, présidente;

Frank Taylor, membre (Représentant de la Newfoundland and Labrador Federation of Labour).

De la Canadian Paraplegic Association (Newfoundland Division):

Douglas Winsor, membre.

From the Fishermen, Food and Allied Workers' Union:

Richard Cashin.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Newfoundland and Labour Federation of Municipalities:

Douglas Smith, Executive Director.

From the Newfoundland Convenience Stores Association:

Anita Smith, C.A., Harris, Pitcher, Kennedy, Ryan.

From the St. John's Board of Trade:

Fraser Edison, President;

Gil Dalton, Treasurer.

From the Newfoundland and Labrador Home Builders Association Ltd.:

Lorne Janes, President;

Gary Reardon, Past President, 2nd Vice-President of the Canadian Home Builders Association.

From the Newfoundland and Labrador Chamber of Commerce:

Paul Connolly, Chairman.

(*Continued on previous page*)

TÉMOINS

De la Fédération des municipalités de Terre-Neuve et du Labrador:

Douglas Smith, directeur général.

De la Newfoundland Convenience Stores Association:

Anita Smith, c.a., Harris, Pitcher, Kennedy, Ryan.

De la St. John's Board of Trade:

Fraser Edison, président;

Gil Dalton, trésorier.

De la Newfoundland and Labrador Home Builders Association Ltd.:

Lorne Janes, président;

Gary Reardon, ancien président, 2e vice-président de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations.

De la Newfoundland and Labrador Chamber of Commerce:

Paul Connolly, président.

(*Suite à la page précédente*)

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 71

Wednesday, October 18, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 71

Le mercredi 18 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the Goods & Services Tax—Technical Paper (August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la taxe sur les produits et services—Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

DEC 7 1989

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989

34348—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman:

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président:

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité
Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, OCTOBER 18, 1989
(78)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 3:15 o'clock p.m. this day, in Charlottetown, Prince Edward Island, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: Fernand Jourdenais for Clément Couture; Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Members present: Catherine Callbeck and George Proud.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff*: Sean Aylward; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: *From the Prince Edward Island Potato Marketing Commission*: Gary Linkletter, Spokesman; Steward Affleck, Secretary Treasurer; C. Mary H. Best, C.A., Resource Person, (Partner) Coopers & Lybrand. *From the Prince Edward Island Draft Horse Association*: Bill Best, President; C. Mary H. Best, Draft Horse Owner. *From the Federation of Prince Edward Island Municipalities*: Donna MacArthur, President; Richard Brown, Alderman. *From the Tourism Industry of Prince Edward Island*: Walter Wyand, President; Don Cudmore, President, P.E.I. Restaurant Association. *From the Social Action Commission*: Leah Michaud, Chairperson; Mary Boyd, Director. *From the P.E.I. Federation of Labour*: Sandy Mackay, President; A. Affleck, Vice President; Jim Gyurus. *From the P.E.I. Council of the Disabled*: Anne C. Lie-Nielsen, Executive Director. *From the Canadian Paraplegic Association*: Brian Bertelsen, Executive Director; Gus MacFarlane, President. *From the P.E.I. Council of the Arts*: Daphne Large, Chairperson.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Service Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Gary Linkletter from the Prince Edward Island Potato Marketing Commission, made an opening statement and, with Steward Affleck and C. Mary H. Best, answered questions.

Bill Best from the Prince Edward Island Draft Horse Association, made an opening statement and, with Mary Best, answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 18 OCTOBRE 1989
(78)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 15 h 15, à Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: Fernand Jourdenais remplace Clément Couture; Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Autres députés présents: Catherine Callbeck et George Proud.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité*: Sean Aylward et Blake Murray, consultants.

Témoins: *De la Prince Edward Island Potato Marketing Commission*: Gary Linkletter, porte-parole; Steward Affleck, secrétaire-trésorier; C. Mary H. Best, C.A., personne-ressource, (Associée) Coopers & Lybrand. *De la Prince Edward Island Draft Horse Association*: Bill Best, président; C. Mary H. Best, propriétaire de chevaux de trait. *De la Federation of Prince Edward Island Municipalities*: Donna MacArthur, présidente; Richard Brown, conseiller. *De la Tourism Industry of Prince Edward Island*: Walter Wyand, président; Don Cudmore, président de la P.E.I. Restaurant Association. *De la Social Action Commission*: Leah Michaud, présidente; Mary Boyd, directrice. *De la P.E.I. Federation of Labour*: Sandy Mackay, président; A. Affleck, vice-président; Jim Gyurus. *Du P.E.I. Council of the Disabled*: Anne C. Lie-Nielsen, directrice exécutive. *De l'Association canadienne des paraplégiques*: Brian Bertelsen, directeur exécutif; Gus MacFarlane, président. *Du P.E.I. Council of the Arts*: Daphne Large, présidente.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du Document technique sur la taxe sur les produits et services publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule nº 26.*)

Gary Linkletter, de la Prince Edward Island Potato Marketing Commission, fait un exposé et, avec Steward Affleck et C. Mary H. Best, répond aux questions.

Bill Best, de la Prince Edward Island Draft Horse Association, fait un exposé et, avec Mary Best, répond aux questions.

Donna MacArthur from the Federation of Prince Edward Island Municipalities, made an opening statement and, with Richard Brown, answered questions.

Walter Wyand from the Tourism Industry of Prince Edward Island, made an opening statement and, with Don Cudmore, answered questions.

Leah Michaud and Mary Boyd from the Social Action Commission, made an opening statement and answered questions.

Sandy Mackay from the Prince Edward Island Federation of Labour, made an opening statement and, with A. Affleck and Jim Gyurus, answered questions.

Anne C. Lie-Nielsen from the P.E.I. Council of the Disabled, made an opening statement and answered questions.

Brian Bertelsen from the Canadian Paraplegic Association, made an opening statement and, with Gus MacFarlane, answered questions.

Daphne Large from the P.E.I. Council of the Arts, made an opening statement.

At 5:55 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Richard Dupuis
Committee Clerk

Donna MacArthur, de la Federation of Prince Edward Island Municipalities, fait un exposé et, avec Richard Brown, répond aux questions.

Walter Wyand, de la Tourism Industry of Prince Edward Island, fait un exposé et, avec Don Cudmore, répond aux questions.

Leah Michaud et Mary Boyd, de la Social Action Commission, font un exposé et répondent aux questions.

Sandy Mackay, de la Prince Edward Island Federation of Labour, fait un exposé et, avec A. Affleck et Jim Gyurus, répond aux questions.

Anne C. Lie-Nielsen, du P.E.I. Council of the Disabled, fait un exposé et répond aux questions.

Brian Bertelsen, de l'Association canadienne des paraplégiques, fait un exposé et, avec Gus MacFarlane, répond aux questions.

Daphne Large, du P.E.I. Council of the Arts, fait un exposé.

À 17 h 55, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffier de Comité
Richard Dupuis

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

[*Texte*]

Wednesday, October 18, 1989

• 1518

The Chairman: Order, please. We will now hear witnesses. The Prince Edward Island Potato Marketing Commission is represented here today by Gary Linkletter and Stewart Affleck.

Mr. Stewart Affleck (Secretary-Treasurer, Prince Edward Island Potato Marketing Commission): Good afternoon. I would also like to introduce Mary Best to you. She is with the firm of Coopers & Lybrand, Chartered Accountants, and the Potato Marketing Commission has asked her as a resource person to help us in the preparation of our submission.

I would like to introduce Gary Linkletter a little further and say that Gary is a partner of Linkletter Farms, growing approximately 1,300 acres of potatoes, of which they do their own packaging and selling. They also buy and package potatoes from other farmers.

• 1520

We thank you for taking the time from your very busy schedule to give us the opportunity to speak before you. We are here on behalf of the entire potato industry on Prince Edward Island and we appreciate this opportunity to present our industry's concerns to this committee regarding the proposed goods and services tax.

What we are trying to do, Mr. Chairman, before we go any further, is to condense our brief and to deal with the most important issues, so I will be referring to different parts of the brief and hopefully you can follow along.

In the second paragraph—the potato as a horticulture crop represents the largest acreage and tonnage of any vegetable grown Canada. Although P.E.I. is the smallest Canadian province, we grow 68,000 acres, or 25% of all potatoes produced in Canada, and almost all the crop we produce must be transported to national and international markets.

Paragraph 3—accordingly our concerns are of major importance to the entire economy of Prince Edward Island.

Page 2, under the heading of the "Importance of the Potato Industry to P.E.I.": although the potato industry represents 1.5% to 1.6% of the total farm cash receipts for Canada, it represents almost 35% of farm cash receipts for Prince Edward Island.

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

[*Traduction*]

Le mercredi 18 octobre 1989

Le président: La séance est ouverte. Nous allons entendre les témoins. Nous avons ici, aujourd'hui, les représentants de la Commission de commercialisation des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard, Gary Linkletter et Stewart Affleck.

M. Stewart Affleck (secrétaire-trésorier, Commission de commercialisation des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard): Bonne après-midi. Je voudrais vous présenter Mary Best. Elle fait partie du cabinet de comptables agréés Coopers & Lybrand, et nous lui avons demandé de nous aider à préparer notre mémoire.

Je voudrais vous présenter Gary Linkletter un peu mieux en vous disant qu'il est l'un des propriétaires de Linkletter Farms, une exploitation qui cultive environ 1,300 acres de pommes de terre dont elle assure l'emballage et la vente. D'autre part, elle achète des pommes de terre à d'autres cultivateurs et les emballe.

Nous vous remercions de prendre le temps de nous entendre malgré votre horaire très chargé. Nous sommes ici au nom de tous les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard et nous nous réjouissons de pouvoir faire part à votre comité de nos préoccupations à l'égard de la taxe sur les produits et services.

Monsieur le président, nous allons essayer de condenser notre mémoire en mettant l'accent sur les principaux points. Je vais donc me reporter à diverses parties de notre mémoire en espérant que vous pourrez me suivre.

Dans le deuxième paragraphe, nous disons que parmi tous les légumes cultivés au Canada, la pomme de terre occupe le premier rang pour ce qui est de la superficie en culture et du tonnage de la récolte. Bien que l'Île-du-Prince-Édouard soit la plus petite des provinces canadiennes, nous cultivons 68,000 acres, soit 25 p. 100 de la production nationale de pommes de terre, et la quasi-totalité de notre récolte doit être transportée vers des marchés canadiens et étrangers.

Au paragraphe 3, nous expliquons que nos préoccupations se répercutent donc sur toute l'économie de notre province.

A la page 4, sous le titre: «Rôle important de l'industrie de la pomme de terre dans l'économie provinciale», nous disons que l'industrie de la pomme de terre représente seulement entre 1,5 p. 100 et 1,6 p. 100 des recettes agricoles de l'ensemble du Canada, mais près de 35 p. 100 des recettes agricoles de notre province.

[*Text*]

Paragraph 2—approximately one-quarter of all Prince Edward Island farms are commercial potato growers, yet over the past 10 years the potato crop itself has accounted for over one-third of the total farm cash receipts.

Last line of paragraph 3: farm sales from the 1988 potato crop will be in excess of $125 million on Prince Edward Island.

Mr. Chairman, the reason we gave you these statistics—and I am sure you have had statistics given to you all across Canada—is that we want to emphasize to your committee the importance of the potato industry to the Island economy. If I can draw a parallel, potatoes are as important to Prince Edward Island as oil is to Alberta. Anything that threatens the welfare of the potato industry—and if I can broaden that, not only the potato industry but agriculture in general—has an adverse economic effect on Prince Edward Island.

I might also say that these figures were compiled by the P.E.I. Department of Agriculture.

On an overall basis, we want to start out by stating that we have major concerns about the goods and services tax because we believe that it will be inflationary to farmers and consumers. However, if the Canadian government intends to proceed with the GST as outlined in the technical paper released on August 8, 1989, we have several issue to discuss relevant to the P.E.I. potato industry, and that is what we would like to focus on this afternoon.

First, we are in full agreement that basic groceries and related agricultural crops such as potatoes be treated as tax-free under the GST. To do otherwise would impose a great burden on low-income families who spend a large portion of their disposable income on such necessities as food. However, this tax-free status only applies to sales of potatoes, as a large percentage of our purchases will be subject to GST—and this is where the problems begin. For instance, farm machinery, chemicals, pesticides, utilities, rental of land, buildings and equipment, trucking, bags and packaging and supplies, and so on, will, commencing in 1991, have an additional 9% added onto their cost to farmers.

The Chairman: All can be rebated.

Mr. S. Affleck: We will come to that, sir, in a minute.

While it is true that a potato farmer can claim input tax credits for the GST paid on these items, there are two serious problems: the administrative burden to farmers will be tremendous; and any small and medium-sized potato farmers have very basic accounting systems. Keeping track of goods and services tax on farm expenses will be both costly and time-consuming. In many cases, GST will be paid but will never be refunded for the many small day-to-day purchases a farmer regularly incurs but which never get recorded.

[*Translation*]

Je passe au paragraphe 2. Bien qu'environ le quart de tous les agriculteurs de la province fasse la culture commerciale des pommes de terre, la récolte même de pommes de terre représente plus du tiers de toutes les recettes agricoles depuis 10 ans.

J'en arrive à la dernière ligne du paragraphe 3: la récolte de pommes de terre de 1988 rapportera plus de 125 millions de dollars à la production.

Monsieur le président, si nous vous avons cité ces chiffres, comme bien d'autres l'ont fait j'en suis sûr, c'est pour bien vous faire comprendre l'importance que la pomme de terre revêt pour l'économie de l'île. A titre de comparaison, elle est aussi importante pour notre province que le pétrole l'est pour l'Alberta. Tout ce qui menace non seulement le secteur de la pomme de terre, mais l'agriculture en général, risque d'avoir des répercussions économiques néfastes sur l'Île-du-Prince-Édouard.

J'ajouterais que ces chiffres ont été compilés par le ministère de l'Agriculture de notre province.

Je dirais d'abord que la TPS nous inquiète beaucoup parce que nous croyons qu'elle augmentera les prix pour les cultivateurs et les consommateurs. Toutefois, si le gouvernement canadien a l'intention de l'adopter telle qu'elle est proposée dans le document technique publié le 8 août 1989, nous aimerions aborder, cet après-midi, plusieurs problèmes concernant le secteur de la pomme de terre.

Tout d'abord nous sommes parfaitement d'accord pour que les produits alimentaires essentiels et les denrées agricoles telles que les pommes de terre soient détaxées. Autrement, les familles à faible revenu, qui consacrent une grande partie de leur revenu disponible à la nourriture, auraient de grosses difficultés. Toutefois, cette exonération ne s'applique qu'à la vente de pommes de terre étant donné qu'un important pourcentage de nos achats sera assujetti à la TPS, et c'est là qu'est le problème. Par exemple, l'outillage agricole, les produits chimiques, les pesticides, l'électricité, la location de terres, les bâtiments et l'équipement, le camionnage, les sacs et le matériel d'emballage seront assujettis à une taxe supplémentaire de 9 p. 100 à compter de 1991.

Le président: La taxe sera remboursable.

M. S. Affleck: Nous y arriverons dans un instant.

Même s'il est vrai que le producteur de pommes de terre peut demander un crédit pour taxe sur intrants, cela pose deux gros problèmes: les cultivateurs seront noyés sous la paperasserie et les producteurs de pommes de terre à petite ou moyenne échelle n'ont qu'un système de comptabilité très rudimentaire. Il sera à la fois coûteux et long de garder trace de la TPS payée sur leurs achats. Dans bien des cas, le cultivateur n'obtiendra jamais le remboursement pour les nombreux achats quotidiens dont il ne prend pas note.

[*Texte*]

• 1525

Mr. Gary Linkletter (Prince Edward Island Potato Marketing Commission): The nature of the farming industry is that a lot of farmers work in different fields of operation. Smaller farmers work the land or tend their animals all day and then come home late at night. If you pay a few bills you do not want to be adding up your receipts for GST at 11 p.m., with small amounts like $10 or $15. You are just not going to do it and it will be postponed. A lot of farmers never get around to asking for their rebates. Consequently, their real costs will be up and the prices the farmers charge will have to reflect that.

I would like to draw your attention to diesel fuel for tractors, which we can get a rebate for, but if you took a survey of farmers around the country and asked how many of them got their excise tax back from last year and if you went through all the paperwork, maybe 50% of them would not. I know that in our own operation it is something we are dealing with, but it is one of those things we put off because other things are more important. There is work that has to be done to keep the operation going and these small details have to be put aside until there is time and that time sometimes does not come around.

I think it will be the same thing with the GST; it will be put off. If a farmer buys a $100,000 tractor, he will certainly try to get that rebate because it will be $9,000. If you go in to town and buy a $9 belt, that is not such a big deal, but they accumulate and the cumulative effect is quite large.

The Chairman: Does that happen right now, in terms of the federal sales tax that as a farmer you are entitled to get back? But all sorts of things like belts and so on never get picked up and indeed some of them are not able to be picked up because of the terms of the tax rebate. This allows you to pick up everything.

Mr. Linkletter: A lot of things are exempt to farmers if they get around to submitting the forms. I do not think we will get any more money back with the GST than we do with the FST. The problem is the same. The problem now is that there are many more things to account for.

Mr. S. Affleck: Gary runs a very large operation; he can computerize and there will be an up-front cost for him. I have a smaller acreage and am a medium-size Prince Edward Island grower. My wife and I will have to do practically all this manually. I am not apologizing for my education, but I am certainly not fully trained in accounting procedures and, as I understand this tax, it looks as if we will have to employ the services of a

[*Traduction*]

M. Gary Linkletter (Commission de commercialilsation des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard): De nombreux agriculteurs travaillent dans des secteurs différents. Les petits cultivateurs travaillent la terre ou soignent leurs animaux toute la journée et ils rentrent tard chez eux le soir. Ils vont peut-être payer quelques factures, mais certainement pas se mettre à additionner, à onze heures du soir, la TPS payée sur des factures de 10$ ou 15$. Ce genre de corvée est constamment remise au lendemain. De nombreux cultivateurs finiront par ne jamais demander le remboursement. Par conséquent, leur coûts réels seront plus élevés et les prix qu'ils exigeront augmenteront en conséquence.

Je voudrais également parler du carburant diesel que nous utilisons pour nos tracteurs et pour lequel nous obtenons une ristourne. Si vous demandez aux cultivateurss de tout le pays combien d'entre eux ont récupéré leur taxe d'accise de l'année dernière, vous constaterez sans doute que 50 p. 100 d'entre eux ne l'ont pas fait. C'est là l'une des corvées que nous remettons toujours à plus tard parce que nous avons des choses plus importantes à faire. Nous avons beaucoup de travail et nous devons laisser de côté ces petits détails jusqu'à ce que nous ayons le temps de nous en occuper. Mais cette possibilité ne se présente pas toujours.

Ce sera sans doute la même chose pour la TPS. Si un cultivateur achète un tracteur de 100,000$, il va certainement essayer d'obtenir le remboursement de la taxe étant donné qu'elle se chiffrera à 9,000$. Mais si vous allez en ville acheter une courroie à 9$, ce n'est pas un gros montant, mais ces petits montants s'accumulent et, à la fin de l'année, cela finit par représenter une assez grosse somme.

Le président: C'est ce qui se passe actuellement pour le remboursement de la taxe de vente fédérale auquel vous avez droit? Vous ne récupérez jamais la taxe sur toutes sortes d'articles, comme des courroies, et d'ailleurs la taxe n'est pas remboursable sur certains de ces produits. Pour ce qui est de la nouvelle taxe, vous pourrez la récupérer sur toutes vos dépenses.

M. Linkletter: Si les cultivateurs se donnent la peine de remplir des formulaires, ils ont droit à une exonération sur toutes sortes d'articles. Je ne pense pas que la TPS nous permettra de récupérer plus d'argent que la TVF. Le problème est le même. Nous allons avoir beaucoup plus de dépenses à comptabiliser.

M. S. Affleck: Gary gère une très grande exploitation, il pourra s'acheter un ordinateur. Personnellement, je cultive une superficie moins importante et je suis un producteur de taille moyenne. Ma femme et moi devons faire pratiquement tout ce travail manuellement. Je ne connais pas grand-chose à la comptabilité et j'ai bien l'impression que la taxe m'obligera à faire appel aux services d'un comptable agréé. Étant donné les honoraires

[*Text*]

chartered accountant. I can assure you that, at the price of a chartered accountant, $600 is certainly not going to take care of the extra burden that I have.

I want to deal with the major capital expenditures. I am satisfied that we can argue that the smaller items may not be of significance, but it is the administrative nightmare it creates. If I have to purchase a tractor at $100,000, and I am filing quarterly because I do not want to file every month with my medium-sized operation, I pay out an additional $9,000 and I then wait until my quarter is up to re-apply for the rebate and wait for the paperwork to be done within the taxation department, and conceivably I could be waiting up to four months.

• 1530

Your argument to that is do not buy the tractor until I am ready to file my quarter. But farmers should not have to adapt their operations to the GST. That is one of the problems we see.

Mr. Linkletter: The end result of the GST, the way we see it in the technical paper, is that the cost of food will rise because farmers will have administrative and hidden non-related charges in the cost of production. We think it will ultimately affect what is supposed to be the tax-free status of not only potatoes but also farm produce in general.

The P.E.I. potato industry is in a very competitive situation. We compete with U.S. growers and growers in other parts of Canada. One disadvantage we have relative to these growers is that we have to truck all our produce to markets. Transportation charges will have a GST paid on them, though I realize it will be rebatable.

But think of this for a minute. You are a potato buyer in Toronto. Prices are pretty well the same for our potatoes as, for instance, Idaho potatoes. U.S. potatoes will come up here totally free of GST. Ours will come with a 9% tax which the buyer will have to pay, then claim a rebate on. Which potatoes are you going to buy?

The Chairman: You will be instantly rebated. The other advantage is that your trucker is currently paying a 2.7¢ per litre FST on motor fuel, which is rebatable, and that comes out of your transportation cost.

Ms C. Mary H. Best (Resource Person, P.E.I. Potato Marketing Commission): However, if you have a potato from P.E.I. and a potato from Idaho, and both of them are the same price and have the same transportation costs, the one coming up from Idaho is going to show the potato and the transportation charge on the invoice, and the one from P.E.I. is going to show the potato, the transportation charge and the GST. Even though they are going to get

[*Translation*]

d'un comptable, 600$ ne suffiront certainement pas à compenser mes frais supplémentaires.

Je voudrais parler des gros achats. Les petits achats ne représentent peut-être pas une grosse dépense, mais ils représentent énormément de paperasserie. Si j'achète un tracteur à 100,000$ et si je fais ma déclaration chaque trimestre et non pas chaque mois, étant donné que j'exploite une ferme de taille moyenne, je vais devoir débourser 9,000$ de plus et attendre la fin du trimestre pour demander le remboursement. Il faudra ensuite que j'attende trois ou quatre mois que les bureaucrates m'envoient mon remboursement.

Vous me direz qu'il me suffit d'attendre la fin du trimestre pour acheter le tracteur. Toutefois, il n'est pas normal que les cultivateurs soient obligés de planifier leurs achats en fonction de la TPS. Voilà l'un des problèmes que nous entrevoyons.

M. Linkletter: La TPS aura pour effet d'augmenter le prix des aliments à cause des frais d'administration et autres qui viendront s'ajouter au prix de revient des producteurs. En fin de compte, les pommes de terre et les autres produits agricoles ne seront plus vraiment détaxés.

Le secteur de la pomme de terre de l'Île-du-Prince-Édouard a une forte concurrence à affronter. Nous sommes en concurrence avec les producteurs américains et ceux des autres régions du Canada. L'un des désavantages que nous avons par rapport à eux est que nous devons transporter nos produits par camion vers les divers marchés. Les frais de transport seront assujettis à la TPS, même si la taxe est remboursable.

Réfléchissez un peu à la situation suivante. Vous êtes un acheteur de pommes de terre de Toronto. Nos pommes de terre coûtent à peu près le même prix que celles de l'Idaho, par exemple. Les pommes de terre américaines qui arriveront sur le marché canadien seront totalement exonérées de la TPS. Les nôtres seront assujetties à une taxe de 9 p. 100 que l'acheteur devra payer et se faire ensuite rembourser. Quelles pommes de terre allez-vous acheter?

Le président: Le remboursement sera immédiat. Par ailleurs, votre camionneur paie actuellement, sur chaque litre de carburant, une taxe de vente fédérale de 2,7c le litre, qui est remboursable et qui sera éliminée de vos frais de transport.

Mme C. Mary H. Best (personne ressource, Commission de commercialisation des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard): Toutefois, si vous avez des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard et des pommes de terre de l'Idaho qui coûtent le même prix et pour lesquelles les frais de transport sont identiques, pour les pommes de terre de l'Idaho, vous aurez sur la facture le prix des pommes de terre et les frais de transport tandis

[*Texte*]

that back, most people are going to look at the bottom line and think the P.E.I. potato is more expensive. Whether or not the tax comes back to the individual broker, I think it is going to create a perception in the major marketplaces that P.E.I. potatoes are more expensive.

Mr. S. Affleck: Even if the cost was the same, if you were the purchaser would you not want to buy the product that had no administrative headaches or would you want to buy the one that creates paperwork? That is the concern we have.

Mr. Linkletter: The P.E.I. potato industry supports the Premier's position that transportation is the key to regional economic development and that the commercial viability of transportation links must be balanced with regional economic development. Accordingly, we find transportation issues relative to the GST to be of major concern. We feel they are going to affect our competitiveness in the marketplace.

Mr. S. Affleck: We have raised what we think are the major concerns with the GST. We believe there is an extremely simple solution to this problem, and that is to provide farmers with a certificate or number to be shown when purchasing goods and services to be used in farming so that the GST would not be charged. This would remove administration costs to the farmer and remove cashflow problems at the same time.

The size of your operation has a tremendous influence on the impact of your cashflow position. I am sure anybody sitting at this table who runs a business knows that cashflow is important. If you are an extremely large operator where you can apply every month for your GST, obviously you are going to have cashflow to carry the burden easier than you can with a smaller or middle-sized farmer who only does it quarterly and gets caught with a major portion of his expenses.

• 1535

Let us take, for example, in April and May when we need a lot of our input costs to put our crop in. The 9% is a significant cashflow problem for the medium-sized farmer. We are saying that since you are not going to get a cent out of us anyway in the long term, why bother taxing us in the first place? We think it saves the government administrative costs and it certainly saves a lot of anxiety and frustration down at the farm level.

Mr. Young (Gloucester): There are a couple of questions I want to ask you. As I arrived here after having

[*Traduction*]

que pour les pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard, vous aurez à la fois les pommes de terre, les frais de transport et la TPS. Même s'ils récupèrent la taxe, la plupart des gens regarderont le prix total et se diront que les pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard coûtent plus cher. Peu importe si la taxe leur est remboursée ou non, cela donnera l'impression, sur les principaux marchés, que les pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard sont plus coûteuses.

M. S. Affleck: Même si leur prix était le même, si vous étiez l'acheteur, achèteriez-vous le produit pour lequel vous êtes obligez de remplir de la paperasserie ou ne préféreriez-vous pas acheter l'autre? Voilà ce qui nous préoccupe.

M. Linkletter: Le secteur de la pomme de terre de l'Île-du-Prince-Édouard est d'accord avec le premier ministre de la province pour dire que le transport est essentiel au développement économique régional et qu'il faut établir un juste équilibre entre la rentabilité des moyens de transport et l'expansion économique régionale. En conséquence, les répercussions de la TPS sur le coût du transport nous inquiètent beaucoup. Nous craignons que cela ne compromette notre compététivité.

M. S. Affleck: Nous vous avons fait part de nos principales préoccupations à l'égard de la TPS. A notre avis, il existe une façon extrêmement simple de remédier à ce problème. Il s'agit de délivrer aux cultivateurs un certificat ou un numéro qu'il présenteront lorsqu'ils achèteront des produits et services à des fins agricoles de façon à ne pas payer la TPS. Cela supprimerait les frais d'administration des cultivateurs tout en remédiant au problème de liquidités.

Votre trésorerie est fonction, dans une très large mesure, de la taille de votre exploitation. Ceux d'entre vous qui exploitent une entreprise savent certainement combien il est important d'avoir des liquidités. Si vous êtes un très gros exploitant qui est en mesure de faire une demande de remise de TPS mensuellement, évidemment, vous allez avoir les liquidités nécessaires pour mieux supporter le fardeau que si vous étiez un agriculteur de petite ou de moyenne taille qui ne présente sa demande de remboursement que trimestriellement et dont les liquidités se trouvent réduites pendant tout ce temps.

Prenons, par exemple, le cas des mois d'avril et mai, où nos coûts d'intrants liés aux semis sont considérables. Les 9 p. 100 constituent alors un problème sérieux de trésorerie pour l'agriculteur de taille moyenne. Ce que nous disons, en fin de compte, c'est que, puisque de toute manière vous n'allez pas tirer un cent de nous, pourquoi nous taxer au départ? En ne le faisant pas, on épargnerait au gouvernement des frais administratifs, et certainement beaucoup de soucis et de frustrations aux exploiteurs agricoles.

M. Young (Gloucester): J'ai quelques questions à vous poser. En arrivant ici après avoir quitté Terre-Neuve, j'ai

[*Text*]

left Newfoundland, people in the entranceway to the hotel were saying "axe the tax". I am surprised the potato industry in Prince Edward Island is not saying that.

Mr. S. Affleck: Sir, if you read our first paragraph, we have some major concerns with the GST, but our position is that if the government is going to proceed with a GST then we are saying these are the things you should do to alleviate the problem at the farm level. I think you would find it hard to see that we have come out unequivocally in support of the GST.

We have raised our concern that we think it could be inflationary. We have raised our concern that we think there will be a hidden tax to the consumer, simply because when we get the additional administrative costs, we have to recoup that back in our operation. This means down the line we have to have a larger return for our product. There will be an additional tax on food, even though it might not be able to be seen directly. I hope this answers your question, sir.

Mr. Young: Not quite. Are you against this tax? Are you opposed to the tax? Do you want the tax or do you not want the tax?

Mr. S. Affleck: I think we have to say our position, unless Gary wants to respond, is that we have some major concerns with it. We are saying that if the government insists on going on with this, then these are the changes that at least need to be addressed.

Mr. Young: When I read the brief, I noticed that on your first page you talk about the increased paperwork. On page 2 you talk about administration costs and how the transportation companies might increase the freight rates to potato processors. On page 11 you talk about marketing board levies to producers being subject to the GST. I understand those concerns and I sympathize with them as a person from New Brunswick which also has a potato industry that we are concerned about.

I want to be very candid about this. As a lawyer, I have heard the Canadian Bar Association come before this committee and say they would like to be exempted or they would like to have special arrangements made to take care of them. I have heard the doctors come before us. I have heard chartered accountants come before us. I have heard tourist industry representatives come before us and say they would like to make sure these are the arrangements we make or the modifications we make.

The fact of the matter is that there is a bottom line here as to whether or not the government members on this committee, of which I am not one, are getting the message to go ahead just as long as they somehow can be eased away from the burden of either the paperwork or the extra costs.

[*Translation*]

rencontré à l'entrée de l'hôtel des gens qui criaient «supprimez la taxe». Je suis surpris que les représentants du secteur de la pomme de terre à l'Île-du-Prince-Édouard n'en disent pas autant.

M. S. Affleck: Monsieur, à la lecture de notre premier paragraphe, vous constaterez que la TPS nous cause beaucoup d'inquiétudes. Mais, selon nous, si le gouvernement doit introduire cette taxe, alors certaines des mesures que nous proposons doivent être prises pour atténuer les problèmes au niveau de l'exploitant agricole. Je crois que vous pouvez difficilement conclure que nous sommes venus ici accorder un appui sans nuance à la TPS.

Nous avons dit que la taxe risque d'être inflationniste. Nous avons également déclaré qu'il s'agira, selon nous, d'une taxe cachée pour le consommateur, étant donné que nous allons devoir récupérer les frais administratifs supplémentaires qu'elle entraîne pour nous. Il nous faudra donc une plus forte marge bénéficiaire. Une taxe additionnelle s'appliquera ainsi aux aliments, même si on ne pourra pas le constater directement. J'espère que je répond à votre question, monsieur.

M. Young: Pas tout à fait. Êtes-vous contre cette taxe? Vous y opposez-vous? En voulez-vous de cette taxe ou bien n'en voulez-vous pas?

M. S. Affleck: Je crois que nous nous devons dire, à moins que Gary ne souhaite répondre, que c'est une taxe qui nous cause de graves inquiétudes. Ce que nous disons, c'est que si le gouvernement tient absolument à aller de l'avant, alors certains changements sont nécessaires.

M. Young: A la lecture du mémoire, je constate que, sur la première page, vous parlez d'une paperasserie accrue A la page 2 vous parlez des frais administratifs et du fait que les sociétés de transport risquent d'augmenter leur tarif pour acheminer les pommes de terre vers les transformateurs. A la page 11, vous signalez que certains droits que les producteurs versent aux offices de commercialisation seront assujettis à la TPS. Je comprend ces inquiétudes et je les partage, moi qui vient du Nouveau-Brunswick, une province qui produit également des pommes de terres.

Je dois vous parler très franchement. A titre d'avocat, j'ai vu comparaître devant le comité l'Association canadienne du Barreau, dont les représentants ont dit vouloir être exemptés ou bénéficier de dispositions spéciales. Les médecins ont comparu. Les comptables agréés aussi. Les représentants du secteur touristique ont comparu et ils ont déclaré qu'ils voulaient faire en sorte que des dispositions soient prises à leur avantage ou que des modifications soient apportées.

Je me demande, en fin de compte, si les ministériels qui siègent au comité, et je ne suis pas du nombre, ne sont pas en train de conclure qu'ils peuvent mettre en oeuvre le projet de TPS dans la mesure où ils réussissent à décharger certains groupes d'une partie du fardeau administratif ou des frais supplémentaires.

[*Texte*]

Now, just in reading your brief again, which I did, I will go back to this particular point. I want to try to find out if this is the kind of thing you think is going to be possible in dealing with a government that has imposed 31 tax increases in the last five years.

On page 12 you say that certain products processed from raw potatoes, such as french fries, are vital to the potato industry on Prince Edward Island. These goods should be clearly defined as being basic groceries and should not be subject to the GST. It is my information that McDonald's, for example, is circulating a petition.

Do you seriously think the government is going to include french fries as a basic food when it has already said it is going to tax them in all fast-food outlets? I want to try to make sure I understand when I leave Prince Edward Island whether potato growers on this island believe they are going to be able to change this tax to get french fries exempted, and to get the paperwork burden reduced, or to be exempted from the system but let the rest of the islanders and the rest of Canadians pay the tax. Do you think te suggestion on page 12 is one that is going to fly with the government—to exempt french fries, for example?

• 1540

Mr. Linkletter: Mr. Chairman, the point of us coming here today with this paper for the farming industry is that we think we have a solution to the problem. Instead of charging tax and rebating us, give us an exemption certificate number.

On the other hand, the reason we do not want to make a comment on the tax in general is that the Government of Canada obviously needs a fair bit of cashflow to reduce the deficit. That is a fact of life. We do not have another solution to offer in its place. We say no GST. We do not have a solution to put in there, so we are not offering comments on that today.

What we do have a solution for is the problem with farmers, and that is what we would like to address today.

Mr. S. Affleck: To carry on with what Gary just said, it is our understanding that it is our responsibility to come and discuss a proposed piece of legislation. That is what we have done. We have registered with your committee, Mr. Chairman, that we have some concerns with the legislation.

If the government of the day insists on continuing with the GST, we are suggesting these are things we think you can do to alleviate some problems.

To come back to the point that you made, sir, we are not asking something for nothing. We agree in principle

[*Traduction*]

Alors, en relisant votre mémoire, je reviens à l'aspect suivant. Je cherche à déterminer si on peut s'attendre à ce genre de résultat de la part d'un gouvernement, qui, au cours des cinq dernières années, a imposé 31 augmentations de taxe.

A la page 12, vous déclarez que certain produits de transformation de la pomme de terre, comme les pommes frites, sont essentiels au secteur de la production de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Ces produits doivent donc être définis comme faisant partie des aliments de base et ne doivent pas être assujettis à la TPS. Selon les renseignements dont je dispose, par exemple la société McDonald's fait circuler une pétition.

Croyez-vous sérieusement que le gouvernement va inclure les pommes frites dans les aliments de base alors qu'il a déjà déclaré son intention de les taxer dans tous les établissements de restauration rapide? Lorsque je vais quitter l'Île-du-Prince-Édouard, je voudrais avoir très bien compris ce que souhaite les producteurs de pommes de terre de la province. Est-ce qu'ils estiment qu'ils vont être en mesure de modifier la taxe de manière à exonérer les pommes frites et à réduire le fardeau administratif ou encore de manière à être exemptés du régime tout en laissant aux autres habitants de l'Île et du reste du Canada le soin de payer la taxe. Croyez-vous que la proposition faite à la page 12, à savoir d'exonérer les pommes frites, va être bien reçue par le gouvernement?

M. Linkletter: Monsieur le président, si nous comparaissons aujourd'hui devant ce comité comme représentants des agriculteurs, c'est que nous estimons avoir une solution à proposer. Au lieu de nous imposer une taxe et puis ensuite de nous faire une remise, donnez-nous plutôt un certificat d'exemption.

Si nous ne faisons pas d'observations générales sur cette taxe, c'est que le gouvernement du Canada, de toute évidence, doit avoir des recettes fiscales pour réduire le déficit. C'est un fait inéluctable. Nous n'avons pas d'autre solution à proposer à ce chapitre. Nous ne voulons pas de cette taxe dans l'agriculture. Nous n'avons aucune solution de rechange, c'est pourquoi nous n'en parlons pas.

Ce que nous proposons cependant, c'est une une solution au problème des agriculteurs, et c'est de cela que nous voudrions parler aujourd'hui.

M. S. Affleck: Nous estimons avoir la responsabilité de comparaître pour discuter du projet de loi. C'est ce que nous avons fait. Nous avons fait savoir à votre Comité, monsieur le président, que le projet de loi suscitait chez nous certaines inquiétudes.

Si le gouvernement actuel tient à aller de l'avant avec la TPS, alors nous avons des propositions à faire en vue d'atténuer certains problèmes.

Pour en revenir à ce que vous disiez, monsieur, la proposition que nous faisons n'est pas sans fondement.

[*Text*]

that if there is a GST there should not be tax on food. If there is not going to be tax on food, then you cannot have tax on farmers' inputs, or you indirectly tax food. We are saying that since you agree on that principle, which is clearly stated, that we are exempt, then give us a tax number to save our administrative costs and save the extra administration costs to the federal government. We think that is a very, very logical and sound position, and we would hope you would agree.

The Chairman: A number of people have made that proposition to us. Certainly on large purchases a number of us see no particular problem.

Mr. Jourdenais (La Prairie): I will ask my question in English and probably half in French because I am franglais-Canadian.

I have a French brief and an English brief. I am going to try to mix it up in two and I will get you to understand. I have to hurry. My Chairman does not like me to speak more than one minute. I do not know why. I am going to find out after this meeting.

You are saying that the farmers should not be taxed, that they should have a certain permit in order to buy their inputs, especially when you buy big expensive equipment. I heard one of you say $100,000. I want to know how many times a year you buy a $100,000 or $200,000 piece of equipment. This is probably personal, but I also want to know if you pay cash or if you buy it on term, because you say that a month is too long to get your rebate back.

Mr. Linkletter: How many times you buy that large a purchase would depend on the size of your operation. In our operation we may buy that four or five times a year. For George's operation it may be once a year. It depends on how big your operation is.

Whether you buy it with cash or on credit again depends on your operation. If you have had a good cashflow for the year, you will buy it with cash and try to save some interest. If you are not able to do that, then you will buy it on term.

Mr. Jourdenais: I will play the devil's advocate. Do you think buying big equipment will get a farmer the $9,000, or the $18,000 if he buys $200,000 worth? I do not think you are buying that every second month of the year. If you are buying it every second month, I am sure you would not mind waiting one month to get your $18,000 if it is a $200,000 piece of equipment. It must be a big outfit that must have some cashflow coming in.

[*Translation*]

Nous sommes d'accord en principe avec l'idée que, s'il y a une TPS, elle ne doit pas s'appliquer aux aliments. Or, si aucune taxe ne s'applique aux aliments, on ne doit pas non plus taxer les intrants des agriculteurs, sinon il y aurait taxe indirecte sur les aliments. Puisque vous accepter ce principe, qui est fort clair, il coule de source que vous devriez nous accorder un numéro d'exemption qui nous épargnerait les frais administratifs et qui en épargnerait également au gouvernement fédéral. Nous estimons que cette proposition est d'une logique à toute épreuve et nous espérons que vous serez d'accord.

Le président: Vous n'êtes pas du tout les seuls à nous avoir fait cette proposition. Pour les gros achats, plusieurs d'entre nous n'y voient aucun problème.

M. Jourdenais (La Prairie): Je vais poser ma question en anglais et probablement à moitié en français, étant donné que je suis Canadien franglais.

J'ai un mémoire en français et un mémoire en anglais. Je vais tenter de faire un mélange des deux et vous finirez bien par comprendre. Je dois cependant me presser: mon président n'aime pas me voir parler plus d'une minute. Je ne sais pas pourquoi. Je vais essayer de le savoir après cette réunion.

Vous dites que les agriculteurs ne doivent pas être taxés, qu'on devrait leur accorder un permis pour qu'ils puissent acheter leurs intrants sans taxe, notamment le gros matériel coûteux. Vous avez parlé de 100,000 dollars. J'aimerais bien savoir combien de fois par année vous achetez une pièce d'équipement qui coute 100,000 dollars ou 200,000 dollars. J'entre ici peut-être dans le domaine des finances personnelles, mais j'aimerais également savoir si vous payez vos achats au comptant ou si vous achetez à tempérament, étant donné que vous dites que la période d'attente d'un mois pour la remise est trop longue.

M. Linkletter: Cela dépend de la taille de l'exploitation. Dans le cas de notre exploitation, cela peut se produire quatre ou cinq fois par année. Dans le cas de George, c'est peut-être une fois par année.

Pour ce qui est d'acheter au comptant ou à tempérament, encore une fois, cela dépend de la nature de l'exploitation. Si les mouvements de trésorerie sont favorables durant l'année, on achète au comptant pour tenter d'éviter les frais d'intérêt. Si on n'est pas en mesure de le faire, alors on achète à tempérement.

M. Jourdenais: Je vais maintenant me faire l'avocat du diable. Pensez-vous que l'achat de matériel lourd donnera à l'agriculteur une remise de 9,000$ ou bien de 18,000$ sur un achat de 200,000$? Mais il ne fait pas ce genre d'achat tous les deux mois. Ceux qui font ce genre d'achat tous les deux mois n'auront pas tellement de difficulté à attendre un mois pour se faire remettre 18,000$ sur l'achat d'une pièce d'équipement d'une valeur de 200,000$. En effet, il doit s'agir d'entreprises de grande taille qui ont des mouvements de trésorerie en conséquence.

[*Texte*]

• 1545

I would like to know why you think farmers—again I am playing devil's advocate—have to have preferred service compared to other companies or industries that did not ask to have more than 30 days to have a return of their money. Why should we favour farmers? I am here to find out information so we can have a report. I am not here to complain or disagree with you. I will not tell you if I agree or not; I am just asking you.

Mr. Linkletter: Farming is a very cash-intensive business. It takes a lot of money to operate a farm, and it is very competitive. So in our operation, if we are able to buy a piece of machinery to become more competitive, that is what we have to do. You either do it or you go out of business. We find in the potato industry that potato harvesters are up around $80,000. A large-sized tractor right now is $80,000 to $100,000; that is not uncommon. These things come up more often than they should. It is a very cash-intensive business.

Mr. Jourdenais: I guess my English is not exactly what I mean. Let us say you have another business that is not farming. You have a grocery, for instance, and you are buying a refrigerator, which will serve for your business. If we give the farmers the right to be exempt right away with a permit that says you do not pay back, we should also do it for the grocer, for the chain stores, for the printing people. And then it is going to change the whole system. Why should farmers be better serviced? Excuse my English; I am doing my best.

Mr. Linkletter: I should have answered that more directly the first time. The government stated they do not wish to tax food. If they are not going to tax food or increase the price of food by this tax then this is what they are going to have to do, because there is going to be cost added to the cost of food even with a rebatable GST on farmers.

Mr. Jourdenais: Do you agree with taxing food?

Mr. Linkletter: No, I do not.

Mr. Jourdenais: Not at all. You are saying that you would have a hard time administering the tax, but on the other hand you do not mind if the small stores or the grocery stores have problems administering theirs, because they will be paying taxes on some merchandise except for food.

Ms Best: I want to go back to something you mentioned a little bit earlier. You said $9,000 to a large farmer would not make any difference. I would contradict that, because I think every bit makes a difference, whether

[*Traduction*]

J'aimerais savoir pourquoi vous estimez que les agriculteurs—et ici encore je me fais l'avocat du diable—devraient avoir un traitement préférentiel par rapport à d'autres entreprises ou secteurs qui n'ont pas demandé qu'on leur accorde une remise en moins de 30 jours. Pourquoi devrions-nous favoriser les agriculteurs? Je suis ici pour réunir des renseignements en vue de la rédaction de notre rapport. Je ne suis pas ici pour me plaindre ou pour être en désaccord avec vous. Je ne vous dirai pas si je suis d'accord ou non; je vous pose simplement une question.

M. Linkletter: L'agriculture est une activité de liquidités. Il faut beaucoup d'argent pour exploiter une ferme et le secteur est très concurrentiel. Ainsi, s'il est nécessaire pour assurer la compétitivité de l'exploitation d'acheter une pièce d'équipement, nous devons le faire. C'est le choix que nous avons. Acquérir le matériel nécessaire ou fermer boutiques. Dans le secteur de la pomme de terre, les moissoneuses spécialisées coûtent environ 80,000$. Un tracteur de grande taille coûte à l'heure actuelle entre 80,000$ et 100,000$. Ce n'est rien d'exceptionnel. Ce sont des achats qui reviennent plus souvent qu'à leur tour. C'est une qui requiert beaucoup de liquidités.

M. Jourdenais: Je suppose que mon anglais ne traduit pas tout à fait ma pensée. Supposons que vous ayez une autre entreprise qui soit pas une exploitation agricole, par exemple une épicerie. Vous achetez un réfrigérateur pour votre commerce. Si nous accordons à l'agriculteur une exonération de la taxe au moyen d'un permis, alors nous devrions en faire autant pour l'épicier, pour les grands magasins, pour les imprimeurs etc. On n'aura plus le même régime. Pourquoi les agriculteurs devraient-ils être mieux servis que les autres? Pardonnez mon anglais, je fais de mon mieux.

M. Linkletter: J'aurais dû répondre plus directement. Le gouvernement a déclaré qu'il n'entendait pas taxer les aliments. Si on ne va pas taxer les aliments ou faire augmenter le prix des aliments à cause de cette taxe, alors il va falloir faire ce que nous proposons, sinon un coût va venir s'ajouter au coût des aliments même avec la remise de TPS aux agriculteurs.

M. Jourdenais: Etes-vous d'accord avec l'idée de taxer les aliments?

M. Linkletter: Non.

M. Jourdenais: Pas du tout. Ce que vous dites, c'est que vous auriez de la misère à administrer la taxe, mais, vous ne vous inquiétez pas beaucoup de ce que les petits commerces ou les petits magasins vont avoir des problèmes d'administration eux aussi, puisqu'ils vont payer la taxe sur certaines marchandises, exception faite des aliments.

Mme Best: J'aimerais revenir sur quelque chose que vous avez abordé un peu plus tôt. Vous avez dit que 9000$ de plus ou de moins avait peu d'importance pour un exploitant agricole de grande taille. Ce n'est pas vrai, des

[*Text*]

you are a large farmer, small farmer, or medium-sized. By the nature of demonstrating that basic groceries are tax-free, you have put farmers in that category.

All these gentlemen are trying to suggest is a simple means of avoiding any further costs that might be passed on to the consumer. I would agree with you that other businesses may face other problems, grocers may face those problems. But these people are representing the potato industry, the farming industry, and to that end they have made these suggestions. Certainly I would think the interest costs are going to be problem, whether they are small or large.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): You mentioned the importance of potatoes and so on to Prince Edward Island. We all know the importance in terms of your economy. If the GST were to go through as proposed in the technical paper, what does it mean in terms of job loss, income loss, the number of farmers put out of business?

Jim Frank, who is the vice-president of the Conference Board in Ottawa, said that among the hardest-hit people in all of Canada would be Prince Edward Islanders, because they depend on potatoes, tourism, and service industries in comparison to Ontario. If that is not the case, why not take a really strong stand against the GST and help us stop it dead in its tracks?

Mr. S. Affleck: First of all, it seems to me that some members of your committee feel we have left the impression that we are here in support of the GST. I hope you did not find anything that clear in this presentation. Maybe we did not present ourselves in the way we should have. We think we did. We have concerns with the basic goods and services tax. We think it is going to be inflationary; we think it is going to cause some problems. All we said is that if the government is going to proceed, then these are the things we think you can do to alleviate some of the problems now proposed in the GST.

• 1550

On the second question regarding the impact on the island economy, I cannot give you facts and figures therefore my argument will be weak. I would suspect anything that affects the economy of island farming spins off into the secondary service sectors and is going to have a negative impact. If you increase our costs, then it is definitely going to have an effect throughout the whole island economy. If you are looking, sir, for facts and figures of what it is, we did not do any study on it. In our opinion it will cost the island economy money.

[*Translation*]

montants de cet ordre sont très importants aussi bien pour l'exploitant de grande taille que pour le petit ou le moyen exploitant. En exonérant les aliments de base, on met les agriculteurs dans une catégorie particulière.

Tout ce que ces personnes tentent de proposer, c'est un moyen simple d'éviter de repasser des coûts additionnels aux consommateurs. Je dois convenir que dans d'autres secteurs il peut y avoir d'autres problèmes, que les épiciers auront des problèmes de cette nature. Cependant, ces personnes représentent le secteur de la pomme de terre, le secteur agricole, et c'est dans ce contexte qu'ils ont fait leur proposition. Il me semble certain que les coûts d'intérêt vont constituer un problème, quelle que soit leur importance.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Vous avez parlé de l'importance de la pomme de terre pour l'Ile du Prince-Edouard. Aucun d'entre nous ne nie l'importance de cette culture pour votre économie. Si la TPS était adoptée selon les propositions du document technique, qu'est-ce que cela signifierait en termes de perte d'emplois, de perte de revenu, de nombre d'exploitations agricoles acculées à la faillite?

M. Jim Frank, le vice-président du Conference Board à Ottawa, a déclaré que les habitants de l'Ile du Prince-Edouard seraient parmis les plus durement touchés au Canada, étant donné qu'ils dépendent de la pomme de terre, du tourisme et du secteur des services beaucoup plus qu'une province comme l'Ontario. Dans cette perspective, pourquoi ne pas vraiment vous opposer carrément et franchement à la TPS et nous aider à faire avorter le projet?

M. S. Affleck: Premièrement, il me semble que certains membres de votre comité ont l'impressioun que nous nous sommes prononcés en faveur de la TPS. J'espère que vous n'avez pas tiré cette conclusion de notre exposé. Nous n'avons peut-être pas exposé nos vues comme nous l'aurions dû. Pourtant, j'estime que nous l'avons fait. La taxe sur les produits et services nous inquiète beaucoup. Nous estimons qu'elle aura un effet inflationniste; nous estimons qu'elle va entraîner des problèmes. Nous disons simplement que si le gouvernement donne suite à son projet, ce sont là les mesures que vous pouvez prendre pour remédier à certains des problèmes inhérents à la TPS.

En ce qui concerne les répercussions de la taxe sur l'économie de l'île, comme je ne peux pas vous citer de chiffres précis, j'aurais du mal à défendre mes arguments. Je dirais que tout ce qui touchera l'économie agricole de l'île, aura des répercussions sur le secteur des services et aura un effet négatif. Si vous ajoutez à nos frais, cela se répercutera certainement sur toute l'économie de l'île. Quant à vous citer des chiffres, nous n'avons pas fait d'analyse détaillée. À notre avis, cela va coûter cher à l'Île-du-Prince-Édouard.

[*Texte*]

The Chairman: Thank you very much for coming before us. You have been helpful. We have had a number of farm briefs. The large-equipment problem is a problem we are quite familiar with. The same might be said for large purchases of fertilizer, semi-trailer loads and that class of size of purchase, which clearly is useful only for someone who really is farming.

Our next witness is the Prince Edward Island Draft Horse Association. This is the "Best" presentation: Bill Best is the President and Mary H. Best is the Resource Person.

Mr. Bill Best (President, P.E.I. Draft Horse Association): Thank you very much. First, I would like to introduce ourselves. My wife, Mary, is a partner with Coopers & Lybrand, chartered accountants. She is a draft-horse owner and she was instrumental in putting together the brief you have before you. I am a draft-horse owner, President of the P.E.I. Draft Horse Association and a veterinarian practising equine medicine and servicing the horse industry of Prince Edward Island.

You people did not get a very warm welcome here. I apologize for this. It is not the normal way we have visitors come to the Island.

Mr. Chairman and members of the committee, we are very pleased, surprised and probably flattered that you are listening to us today. We thank you for entertaining our submission. We are a very small group. In total we probably encompass only about 45 members. We are members who are breeding, raising and selling draft horses. We show the draft horse on line and in hitches. We work the draft horses; I emphasize this. We work in the woods, the fields, hauling Irish moss and we use the draft horses in pulling contests. Specifically, for those of you who are not aware of the draft-horse industry, I am talking about four breeds of draft horses: the Belgian, the Percheron, the Clydesdale and the Shire horse.

The Draft Horse Association represents the heavy-horse industry on P.E.I. This is only a small part of the horse industry here. The bulk of the industry is made up of our standard-bred racehorses, hunters, jumpers, pony clubbers, the 4-H groups and quarter horses.

We are here to express not only our concerns on behalf of the draft horses but also those perhaps of all the horse industry on Prince Edward Island. I am not here to suggest or even propose that this 9% GST will devastate or wipe out the horse industry, specifically the draft horse. The draft horses were here long before this tax was proposed and they will be here as long as it is here, maybe even longer than. We are not crying. We are just asking to be heard. We believe this can have a very negative effect on our industry.

[*Traduction*]

Le président: Merci beaucoup d'être venus. Vos opinions nous ont été utiles. Nous avons reçu un certain nombre de mémoires du secteur agricole. Nous sommes très conscients du problème que posent les gros achats d'équipement. On pourrait dire la même chose des engrais que vous achetez par semi-remorques entières et des achats de cette importance que seuls les agriculteurs font.

Le témoin suivant est la *Prince Edward Island Draft Horse Association*. Ses représentants sont Bill Best, président, et Mary H. Best, personne-ressource.

M. Bill Best (président, *P.E.I. Draft Hose Association*): Merci beaucoup. Permettez-moi de nous présenter. Ma femme, Mary, fait partie du cabinet de comptables agréés Coopers & Lybrand. Elle est propriétaire d'un cheval de trait et a participé à la préparation de notre mémoire. Je suis propriétaire d'un cheval de trait, président de la *P.E.I. Draft Horse Association* et vétérinaire spécialisé dans les chevaux et au service des éleveurs de l'Île-du-Prince-Édouard.

Vous n'avez pas reçu un très bon accueil. Je m'en excuse. Ce n'est pas la façon dont nous accueillons généralement les visiteurs.

Monsieur le président, distingués et membres du comité, nous sommes très satisfaits, surpris et sans doute aussi flattés que vous nous écoutiez aujourd'hui. Nous vous remercions de bien vouloir entendre notre exposé. Nous sommes un très petit groupe. Nous ne comptons pas plus de 45 membres. Nos membres élèvent et vendent des chevaux de trait. Nous montrons nos chevaux de trait attachés à une longe ou attelés. Nous faisons travailler nos chevaux; j'insiste sur ce point. Nous les faisons travailler dans les bois, dans les champs, nous leur faisons transporter de la mousse marine et nous les faisons également participer à des concours de trait. Pour ceux d'entre vous qui ne connaissent pas les chevaux de trait, nous en élevons quatre races: le belge, le percheron, le Clydesdale et le Shire.

Notre association représente les éleveurs de chevaux de trait de l'Île-du-Prince-Édouard. Cela ne représente qu'une petite fraction du secteur hippotechnique. Celui-ci se compose surtout des éleveurs de trotteurs, hunters et sauteurs, des poney-clubs, des groupes 4-H et des éleveurs de quarter-horses.

Nous sommes ici pour vous faire part de nos inquiétudes non seulement à l'égard des chevaux de trait, mais peut-être aussi en ce qui concerne l'ensemble du secteur de l'élevage de chevaux de l'Île-du-Prince-Édouard. Je ne vous raconterai pas que la TPS de 9 p. 100 cent va dévaster ou éliminer complètement l'élevage des chevaux, et plus particulièrement des chevaux de trait. Ces derniers étaient là bien avant que cette taxe ne soit proposée et existeront sans doute encore quand elle aura disparu. Nous ne sommes pas là pour nous plaindre, mais simplement pour faire entendre notre point de vue. Nous pensons que cela risque d'avoir des répercussions très néfastes pour notre secteur.

[*Text*]

• 1555

In my allotted time I wish to make four major points:

1. To stress to everyone the importance of the horse industry to Prince Edward Island.

2. That a 9% increase in the costs of horses and transportation will seriously hurt the horse industry on Prince Edward Island.

3. This GST will encourage the sale of quality horses to the United States, decreasing the quality of horses on Prince Edward Island over time.

4. I also suggest that because of this extra 9%, unrecorded horse sales will proliferate as a result.

I will carry on to emphasize each point individually, and then summarize, if I may.

Horses are basically a way of life here on Prince Edward Island. Everyone has or is associated with horses. We have cabinet ministers, doctors, lawyers breeding and racing racehorses. But the bulk of those people in the horse industry associated with them are average, middle-income earners with a few animals, one to three. We have pharmacists, veterinarians, government workers, railway workers—what othere people do we have left?—nurses, old-age pensioners, even the odd person on welfare who some way can weasel around owns a racehorse, or owns a horse or a draft horse. It is the most popular spectator sport on the Island. We are reported to have more horses per capita than any other province in Canada. Our culture and heritage have a long and strong association with the equine species, and islanders have achieved many accomplishments. . . pride.

A ministerial task force was set up by the Prince Edward Island Department of Agriculture in 1987—of which we have a copy if anyone is interested—and their recommendation was to improve the draft-horse industry. That is what their purpose was. Here are some of the pertinent facts they came up with.

Although the total dollar value varies among the different reports, it was recognized by consultants that the horse industry generates millions of dollars and is of significant economic importance to this province.

On Prince Edward Island the proportionate economic impact is considered in excess of $20 million annually. Traditionally on Prince Edward Island the horse industry highlights the summer season—the lobster carnival in Summerside, the Old Home Week show in Charlottetown. It is clearly evident that harness racing, horse shows, and livestock exhibitions involving the huge draft horse are the major drawing cards for these festivities. Any improvement in the horse industry on Prince Edward Island will reflect in the tourism industry and the economy of the island as a whole.

The report states 900 full-time and part-time jobs and annual income in excess of $2 million associated with just

[*Translation*]

Je voudrais souligner les quatre points suivants:

1. L'élevage des chevaux occupe une place importante dans l'économie de la province.

2. Une augmentation de 9 p. 100 du prix des chevaux et des frais de transport nuirait énormément à notre secteur.

3. La TPS favorisera la vente de chevaux de qualité aux États-Unis, ce qui diminuera avec le temps la qualité des chevaux de l'Ile-du-Prince-Edouard.

4. D'autre part, cette taxe supplémentaire de 9 p. 100 entrainera une prolifération de ventes de chevaux au marché noir.

Si vous le permettez, je vais développer chacun de ces points et ensuite faire un résumé.

Les chevaux font partie du mode de vie des habitants de l'Ile-du-Prince-Edouard. Tout le monde possède des chevaux ou vit près d'eux. Nous avons des ministres, des médecins et des avocats qui élèvent des chevaux de course et les font courir. Mais la plupart des propriétaires de chevaux sont des gens bien ordinaires qui ont un revenu moyen et qui possèdent une à trois bêtes. Nous avons des pharmaciens, des vétérinaires, des fonctionnaires, des cheminots, également des infirmières, des retraités ou même parfois des assistés sociaux qui se débrouillent pour devenir propriétaires d'un cheval de course ou d'un cheval de trait. Il s'agit du sport le plus répandu de notre province. Nous possédons plus de chevaux par habitant que toute autre province du pays. Le cheval fait, depuis longtemps, partie inhérente de notre culture et de notre patrimoine et nous sommes fiers de tout ce que nous avons accompli dans ce domaine.

En 1987, le ministère de l'agriculture de l'Ile-du-Prince-Edouard a constitué une équipe de travail qui a recommandé d'améliorer le secteur des chevaux de trait. Nous avons un exemplaire de son rapport pour tous ceux que cela intéresse. Tel était le but de ce groupe de travail. Voici quelques-unes de ses principales conclusions.

Même si les chiffres varient d'un rapport à l'autre, les experts-conseils ont reconnu que le secteur hippotechnique apportait des millions de dollars à l'économie de la province.

On estime à plus de 20 millions de dollars l'apport de ce secteur à l'économie de l'Ile-de-Prince-Edouard. Selon la tradition, nous sommes surtout actifs en été avec le festival du homard à Summerside et l'exposition *Old Home Week*, à Charlottetown. Il est certain que les courses sous harnais, les concours hippiques et les expositions de bétail où l'on présente d'énormes chevaux de trait sont les événements marquants de ces festivités. Toute amélioration enregistrée dans notre secteur se répercutera sur le tourisme et l'économie de toute l'Ile-du-Prince-Edouard.

Selon le rapport du groupe de travail, *Driving Park*, une piste de course de l'Ile-du-Prince-Edouard, crée 900

[*Texte*]

Driving Park alone, which is a race track plant here on the island.

We, the Prince Edward Island Draft Horse Association, believe that anything that adversely affects the horse industry in Prince Edward Island will adversely affect the way of life of islanders.

The 9% increase in the cost of horses and transportation will seriously hurt the horse industry on Prince Edward Island. Most, or many, of the government taxes, duties and tariffs treat the farming community with respect. The proposed GST will be charged to the farmer and rebated back to him. What about the significant percentage of buyers and sellers who are not farmers but are breeders, who are not considered to be involved in a commercial activity and accordingly would not be able to claim an input tax credit? What about these people? I would like to bring up three examples.

The Chairman: They are not allowed to write their farming costs off for tax purposes.

Mr. Best: Precisely.

The Chairman: They are hobbyists.

Mr. Best: Many of them are. I am suggesting that the genetic basis for any breeding industry with draft horses is not a big commercial activity with 100 or 200 horses that are subject to economic fluctuation. The genetic basis is based on these small operators with one or two animals, all around Prince Edward Island. That is where the basis and the strength lie.

The Chairman: Maybe. But people have hobbies—

Ms C. Mary H. Best (P.E.I. Draft Horse Association): It is different, Mr. Chairman, from other hobbies you might have, because this particular hobby generates an awful lot of economic activity on Prince Edward Island, particularly tourism. There are an awful lot of spin-off benefits in the area of tourism. So you are not talking about a luxury, or you are not necessarily talking about a hobby that does not have any spin-off benefits. All of these people are now going to have to absorb an additional 9% cost; and if you think that is not going to have an impact on the industry, I would suggest that you are wrong. I think it is most certainly going to have an impact on the industry.

• 1600

The Chairman: I tend to agree that this is a tax. But where do you draw the line between hobbies? If you agree it is a hobby and not a business, then how do you distinguish between one person's hobby and another person's hobby? Do you sit back and say, my hobby is better than your hobby?

Ms Best: It has to do, again, with the nature of the hobby. If you are talking about making airplanes or something like that, a hobby you do at home, it is slightly different from owning draft horses, where you show them.

[*Traduction*]

emplois à plein temps et à temps partiel et rapporte des recettes annuelles de plus de 2 millions de dollars.

La *Prince Edward Draft Horse Association* considère que tout ce qui nuira à l'industrie du cheval de la province se répercutera sur le mode de vie de ses habitants.

Une augmentation de 9 p. 100 du prix des chevaux et frais de transport causera beaucoup de tort à notre secteur. La plupart des taxes et droits de douane imposés par le gouvernement épargnent l'agriculture. La TPS sera imposée au cultivateur et lui sera ensuite remboursée. Que fait-on des nombreux acheteurs et vendeurs qui sont non pas cultivateurs, mais éleveurs et qui, ne se livrant pas à des activités commerciales, ne pourront pas réclamer le crédit pour taxe sur intrants? Qu'adviendra-t-il de ces gens-là? Je voudrais vous citer trois exemples.

Le président: Il ne peuvent pas déduire leurs frais agricoles aux fins de l'impôt.

M. Best: Précisément.

Le président: Il s'agit pour eux d'un passe-temps.

M. Best: Dans de nombreux cas, en effet. Je dirais que l'élevage des chevaux de trait se fait non pas dans de grandes entreprises commerciales qui élèvent 100 ou 200 chevaux à la fois et qui sont soumises aux fluctuations économiques. La qualité génétique des chevaux est assurée par les petits exploitants qui n'ont qu'un ou deux animaux. Voilà ce qui fait notre force.

Le président: Peut-être. Mais ce n'est qu'un passe-temps. . .

Mme C. Mary H. Best (P.E.I. Draft Horse Association): Monsieur le président, ce passe-temps diffère des autres étant donné qu'on lui doit une bonne partie de l'activité économique de l'Ile-du-Prince-Edouard, et c'est surtout vrai pour le tourisme. Cela a énormément de retombées dans le secteur du tourisme. Il ne s'agit donc pas d'un luxe ou d'un passe-temps sans retombées économiques. Toutes ces personnes vont maintenant devoir absorber des frais supplémentaires de 9 p. 100. Si vous pensez que cela n'aura pas de répercussions économiques, vous vous trompez. Notre secteur va certainement s'en ressentir.

Le président: Vous avez effectivement raison, je pense, c'est bien une taxe mais comment faites-vous la distinction entre les passe-temps? Si vous reconnaissez et qu'il s'agit d'un passe-temps et non d'une entreprise, comment fait-on la distinction entre le passe-temps de l'un et celui de l'autre? Allez-vous vous arroger un statut spécial pour votre passe-temps?

Mme Best: Là encore, cela dépend de la nature du passe-temps. S'il s'agit de la confection d'un avion ou d'autres choses de ce genre, à laquelle vous vous adonnez à votre domicile, ce n'est pas tout à fait la même chose

[*Text*]

And a lot of the county fairs on Prince Edward Island in the summertime generate an awful lot of tourist dollars. If you deplete the horse industry, in particular the heavy horses we are talking about, and also the light horses in the racehorse industry, what are you doing to the economy in total?

It is a different sort of hobby, I would suggest, Mr. Chairman.

Mr. Best: Let us take the employee—a person who is employed by someone. He lives in rural Prince Edward Island. He has a few acres and he has a woodlot. He has a draft horses to pull his firewood out for the wintertime. He pays $1,500 for the horse and $1,200 to keep him for a year. Throw in his harness, various veterinary bills, and what not. With the GST added to his cost, which he cannot recuperate, it is going to cost him an extra $297. That is two weeks' worth groceries on that man's table to get his firewood out of the bush—which it was not going to cost him before.

I am talking about people I know and deal with. I am not talking about figures, percentages. These are people I work with every day.

Ms Best: How about the buyer who goes to a yearling sale intending to pay $2,000 for a horse, whether it be a racehorse or another? If he is not a farmer, he cannot reclaim the GST. Therefore if I take 9% off that, he is not going to pay $1,820, approximately—since when you go to an auction sale you do not bid in $20s, you bid in $100s—he is going to bid $1,800. To get back to that person who has put the product there, instead of that breeder getting $2,000, he is going to get $1,800 for that animal. We also know that on Prince Edward Island, if you are not getting about $2,500 for that animal, you probably are not breaking even. So you are absorbing it. Therefore this person is another $200 behind the ball, at least, before he has even started with that animal.

The Chairman: They are all small traders. They do not have to charge tax on their sales.

Mr. Best: These people I am talking about are small breeders, one to two—

The Chairman: They do not charge tax on their sales.

Ms Best: But if you are looking at some of the breeding operations, they could well be over the small-traders threshold. If they receive a reduction in the price of the animals they are selling, it is going to be significant to them. They are already losing money now.

Mr. Best: It is the same thing for a person who raises one of these draft horses to sell each year.

The third point is that the GST will encourage the sale of horses to the United States, decreasing the quality of P.E.I. horses. For instance, let us say I have a good Shire

[*Translation*]

que d'être propriétaire de chevaux de trait que vous présentez à des expositions. En été, les foires locales de l'Ile-du-Prince-Edouard attirent un grand nombre de touristes et, par conséquent, engendrent de grosses recettes. Que va t-il advenir de l'économie dans son ensemble, si vous portez un coup à l'élevage des chevaux, non seulement des chevaux de trait dont nous parlons, mais également des chevaux de course?

Ce n'est pas tout à fait un passe-temps comme un autre, monsieur le président.

M. Best: Prenons le cas de l'employé. . . une personne employée par quelqu'un. Cette personne habite une région rurale de l'Ile-du-Prince-Edouard, elle est propriétaire d'un lopin de terre et d'un bois. Il a un cheval de trait, qu'il a payé 1,500 dollars et qui lui coûte 1,200 dollars d'entretien par an, pour transporter son bois de chauffage pour l'hiver. Ajoutez le harnais, quelques factures de vétérinaire et d'autres frais divers. Avec la TPS qui va s'ajouter à ses dépenses et qu'il ne peut récupérer, il va lui en coûter 297 dollars de plus, ce qui représente ses provisions de bouche de deux semaines pour se procurér son bois de chauffage, dépenses qu'il n'avait pas auparavent.

Je ne vous parle pas ici de chiffres et de pourcentages, mais de gens que je connais de près et auxquelles j'ai à faire tous les jours.

Mme Best: Qu'en est-il de celui qui se rend à une vente de yearlings avec l'intention de payer 2,000 dollars pour un cheval, qu'il s'agisse d'un cheval de course ou non? S'il n'est pas agriculteur, il ne peut récupérer la TPS. Si je soustrais 9 p. 100 de cette somme il ne paiera pas une somme approximative de 1,820 dollars -à une vente à l'encan les enchères montent chaque fois de 100$, et non de 20$- il va proposer 1,800 dollars. L'éleveur qui met ce cheval en vente pour 2,000 dollars va en retirer 1,800 dollars. Nous savons également que dans l'Ile-du-Prince-Edouard, si vous n'obtenez pas environ 2,500 dollars pour l'animal, vous ne couvrez probablement même pas vos frais et vous y allez de votre poche. Cette personne perd donc 200$ sur l'animal, d'entrée de jeu.

Le président: Ce sont tous de petits négociants, qui n'ont pas à appliquer la taxe à leurs ventes.

M. Best: Les gens dont je parle sont de petits éleveurs, un à deux. . .

Le président: Mais ils n'ajoutent pas la taxe à leurs ventes.

Mme Best: Mais certaines de ces fermes d'élevage n'appartiennent probablement plus à la catégorie des petits commerçants et si ces gens touchent moins pour les animaux qu'ils vendent, cela va être un dur coup pour eux. D'ores et déjà, ils enregistrent des pertes.

M. Best: Il en est de même pour celui qui élève chaque année un cheval de trait pour le mettre en vente.

Le troisième point que nous voulions soulever, c'est que la TPS encouragera la vente de chevaux aux États-Unis en diminuant la qualité des chevaux de l'Ile-du-

[*Texte*]

filly I want $5,000 for and a man in B.C. wants to buy that horse, but a man in Washington State also wants to buy that horse. It costs $1,000 to ship it there. The total cost to the fellow in B.C., because he is a retired farmer and a Canadian, is $6,540. It is going to cost the American $6,000. Why should the American get the advantage of buying what I would call a superior animal from us more cheaply than a Canadian can buy it from us? I do not think that is fair.

Ms Best: I think that is something that is not going to happen immediately. It is going to happen over a period of time. If you are over the small-trader threshold—and breeders are often in that caategory—you can sell a horse in the States without hassle and you can sell it for less than you can in Canada. So sooner or later all the breeding stock, I believe, is going to go south. I think it is all going to end up south of the border. It is difficult at this point, right now, when Bill was talking about buying the horses. When they come from Ontario the transportation costs are pretty high. You are going to have think twice about buying a horse, paying the transportation charge and bringing it in at 9%. I think you are going to start looking more regionally or more locally for those horses.

• 1605

So what happens to the quality? The industry of late has gone through quite an intensive program by the provincial government to raise the quality of breeding stock on Prince Edward Island in all the horse categories. They have been doing this for a couple of years. Now all of a sudden, because of increased costs, it is going to reduce this activity significantly, I would say. Over a period of time, again long term, I think that would have a significant effect on the quality of horses on Prince Edward Island.

Mr. Best: In summary, the Prince Edward Island Draft Horse Association feels strongly that, as written, the technical paper will adversely affect the draft horse industry and more generally the horse industry in Prince Edward Island. We strongly recommend that the sale of horses, the transportation of horses and the associated costs of keeping those animals, not be taxed under the final GST legislation. Furthermore, as draft horses are still raised for farming purposes primarily, they should be treated like other livestock and not taxed under the final GST legislation. Thank you.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): Mr. Chairman, this has been very helpful. We did have a lot of representations from breeders of thoroughbreds, particularly while in Ottawa. We had not as yet heard from people in the draft horse industry.

You mentioned that there are about 45 members in your group. How many of those would be in the hobby class as opposed to people who are actually in the business of breeding and selling horses?

[*Traduction*]

Prince-Édouard. Mettons que j'ai une bonne pouliche pour laquelle je demande 5,000$ et que je trouve un preneur en Colombie-Britanique et un autre dans l'État de Washington. Le transport revient à 1,000$. Le coût total pour l'acheteur de la Colombie-Britanique, qui est canadien et retraité, est de 6,540$ et pour l'Américain, de 6,000$. Pourquoi ce dernier devrait-il avoir l'avantage d'acheter à meilleur marché que le Canadien, une bête de grande valeure? Cela me parait injuste.

Mme Best: C'est une chose qui ne va pas se produire sous peu, il faudra un certain temps pour cela. Si vous n'entrez plus dans la catégorie des petits commerçants -ce qui est souvent le cas des éleveurs- vous n'aurez aucune peine à vendre votre cheval aux États-Unis, et pour moins que vous ne le feriez au Canada, de sorte que tôt ou tard toutes les bêtes d'élevage vont être exportées aux États-Unis. La tendance sera de plus en plus à l'exportation. A l'heure actuelle ce n'est déjà pas facile, comme le disait Bill à propos de l'achat de chevaux. Lorsque ceux-ci proviennent de l'Ontario, les frais de transport sont assez élevés et il faudra y réfléchir à deux fois quand s'y ajoutera la taxe de 9 p. 100. Les gens devront s'en tenir à la région ou aux environs proches pour acheter un cheval.

Qu'advient-il alors de la qualité? Le gouvernement provincial mène depuis plusieurs années une campagne intensive pour améliorer la qualité des chevaux d'élevage toutes catégories dans l'Ile-du-Prince-Édouard et tout à coup, à cause de l'augmentation des coûts, cette activité va se trouver considérablement réduite, je pense. A long terme, la qualité des chevaux de notre province va s'en trouver très amoindrie.

M. Best: En résumé, notre association est persuadée -comme nous l'avons écrit dans notre mémoire- que le document technique va porter un dur coup à l'élevage des chevaux de trait et, d'une façon plus générale, au commerce des chevaux dans l'Ile-du-Prince-Édouard. Nous recommandons instamment de ne pas taxer, dans le cadre de la TPS, la vente et le transport des chevaux ainsi que les coûts d'entretien de ces animaux. Par ailleurs, les chevaux de trait étant toujours encore élevés surtout pour l'agriculture, ils devraient être traités comme le reste du bétail et ne pas être assujettis à la TPS.

M. Richardson (Calgary-Sud-Ouest): Voilà un exposé fort utile, monsieur le président. Nous avons entendu un grand nombre d'éleveurs de chevaux de races, en particulier à Ottawa, mais nous n'avions pas encore entendu les témoignages de représentants des éleveurs de chevaux de trait.

Vous disiez que votre groupe comptait environ 45 membres. Pour combien d'entre eux l'élevage est-il un passe-temps, et non une entreprise commerciale d'élevage et de vente de chevaux?

[*Text*]

Mr. Best: I went over the list before I came here. I would say about half of them have another job and they have one or two horses where they use it for pulling out firewood or pulling moss or whatever. The other half of the group—no one is primarily in the business of raising draft horses because it is not economic to do that—are mostly mixed farmers who have one or two draft horses, maybe mares, and they are raising colts to perhaps sell for a bit of income.

Ms Best: Certainly though if you get into the haul-horse industry on Prince Edward Island, I would suggest that you would be in a much more significant hobby category in total, particularly for pleasure horses and so forth, and certainly a large proportion of racehorses on Prince Edward Island.

Mr. Best: It becomes a hobby because if you cannot make a profit at it, as far as tax is concerned, it is a hobby. It is not that we want it that way.

Mr. Richardson: Have you considered the possibility of opting in? Would it be better for you to be able to consider it a small business and therefore, even despite the fact that you are a small trader, you have the option of opting in and claiming credits as well as paying the tax?

Ms Best: We thought a little bit about that. The fact of the matter again is that it depends on who you are selling to. If you are a breeder and you are selling primarily to somebody who cannot claim it back again, all they see is just the 9% on top. So opting in might help you from your own cashflow point of view in terms of being able to claim your input tax credits, but it certainly is not going to make your product any more attractive to the person buying it, who is the hobbyist on the other hand.

Mr. Richardson: Unless they too had opted in.

Ms Best: Oh, unless they too decided to get it up to the point where it was a commercial business. But the economics of most of these operations make that extremely difficult to do. The costs of owning these animals far exceeds anything you ever get from them in terms of prize money. It is very seldom that you ever come out ahead.

Mr. Best: It is your business. Their fathers and their grandfathers had the horses. They worked the farm with them and they still want to keep them. They provided them with a service and they just do not want to forget about that end of it.

Ms Best: The interesting point about it is that when you are talking about a genetic pool you are talking about quality. It is a nebulous kind of thing, but specifically the province had looked at improving the quality of draft horses and all horses on Prince Edward Island over a period of time. To do that over a period of time indicates to me that they were aware that all of these small

[*Translation*]

M. Best: J'ai parcouru la liste avant d'arriver ici, et dirais qu'environ la moitié d'entre eux a un autre emploi; ce sont des gens qui ont un ou deux chevaux pour le transport du bois de chauffage, de la mousse ou d'autres produits. L'autre moitié -car nul ne se consacre uniquement à l'élevage de chevaux de trait, parce que ce n'est pas suffisamment rentable- se compose surtout d'agriculteurs qui font de la polyculture et qui ont un ou deux chevaux de trait, peut-être des juments, ils élèvent des poulins pour avoir peut-être un revenu d'appoint.

Mme Best: Si vous faites de l'élevage de chevaux de trait dans l'Ile-du-Prince-Édouard, vous vous trouvez certainement dans la catégorie plus vaste d'éleveurs amateurs, surtout quand il s'agit de chevaux d'agrément, et de même une grande proportion de chevaux de course.

M. Best: Ce n'est pas que l'intention soit d'en faire un passe-temps, mais aux yeux du fisc, si on ne réalise pas de bénéfices, c'est considéré comme un passe-temps.

M. Richardson: Avez-vous envisagé la possibilité de vous déclarer commerçants? Ne vaudrait-il pas mieux pour vous considérer qu'il s'agit d'une petite entreprise et avoir ainsi l'option de réclammer un crédit tout en payant la taxe?

Mme Best: Nous y avons songé, mais là encore tout dépend de l'acheteur. Si vous êtes un éleveur et que vous vendiez surtout à des gens qui ne peuvent récupérer la taxe, ces 9 p. 100 constituent simplement un supplément de prix. Vous constituer en entreprise peut donc être utile du point de vue de la trésorerie, en ce sens que vous pouvez réclamer votre crédit de taxe sur intrants, mais le produit que vous mettez en vente ne présentera aucun avantage de plus pour l'acheteur, qui lui n'est pas un professionnel.

M. Richardson: A moins que lui aussi n'ait décidé de se constituer en entreprise.

Mme Best: Oui, c'est exact. Mais ce n'est pas aussi simple que cela au point de vue administratif. Le coût d'entretien de ces animaux dépasse de loin ce que vous récupérer à la vente, il est rare que vous en tiriez des bénéfices.

M. Best: Mais c'est votre entreprise, les ancêtres qui vous l'ont léguée avaient déjà des chevaux avec lesquels ils travaillaient la terre et ils tiennent à en garder. C'était un style de vie, et ces gens ne veulent pas en changer.

Mme Best: Il est intéressant de constater que lorsque l'on parle d'un fonds génétique commun, on parle de qualité. L'idée peut paraître vague, mais la province cherchait à améliorer la qualité de ses chevaux, en particulier des chevaux de trait. Il faut un certain temps pour cela et on se rendait bien compte que toutes ces petites entreprises, certaines marginalement rentables,

[*Texte*]

operations and these marginally unprofitable—and I could say marginally profitable—operations are the places where the genetic pool of such horses is maintained.

Mr. Pickard (Essex—Kent): I would like to thank you very much for coming in. We certainly appreciate getting information from all the sources we can as a committee. We respect your coming in today and presenting the material.

• 1610

As Mr. Richardson said, we had a large number of breeders from the area and from across Canada who came in and discussed this issue in Ottawa. Certainly what they did was confirm basically by what you have brought forward today. You have brought forward your arguments and concerns within the draft horse industry. They brought in concerns regarding the racing industry and certainly voiced exactly the same concerns. One corroborates the other.

I do not think there is much point in belabouring a lot of the facts, because your main points you have laid out today are exactly the main points they laid out about unfair competition, a possible move south, and lower quality, which are the types of things that would affect the total industry.

I think too that in some ways the word "hobby" bothered me a little bit in the discussion. I wonder at times when you used the words "hobby" and "small business" whether they are not synonymous in many cases. A person may be dealing with draft horses and making a very small profit of very minimal dollars, I guess, but he is doing it as a small business at the same time in many cases. Because he is not making a profit, as you said, Mrs. Best, he calls it a hobby. I am not sure if this is worth haggling over. I think in many ways we look at it as a small business. This is what you are presenting here today.

The Chairman: Thank you very much. Our next witness is the Federation of Prince Edward Island Municipalities, represented by Donna MacArthur, President; Richard Brown, Alderman; and Lisa Doyle, Executive Director.

Ms Donna MacArthur (President, Federation of Prince Edward Island Municipalities): Thank you and we appreciate being here this afternoon.

The Federation of Municipalities was formed in 1957 as a provincial-municipal association to represent incorporated municipalities across the Island. It became incorporated two years ago with a membership of 38 municipalities, including the city of Charlottetown, all 8 towns on P.E.I. and 29 communities. These comprise 80% of the population of P.E.I. who live in incorporated areas.

We are here today on behalf of island municipalities to express our concerns of the proposed goods and services tax and its effects, both positive and negative. It is

[*Traduction*]

d'autres pas, assurent le maintien de la qualité du fond génétique des chevaux.

M. Pickard (Essex—Kent): Je voudrais vous remercier d'être venus et de nous avoir apporté une information aussi intéressante. Nous nous efforçons, en tant que comité, d'obtenir une information de tous les horizons.

Comme le disait M. Richardson, un grand nombre d'éleveurs de la région et du Canada tout entier sont venus à Ottawa discuter de cette question et leurs affirmations allaient certainement dans le même sens que les vôtres Vous avez exposé le point de vue de l'éleveur de chevaux de trait, ils nous ont exposé celui de l'élevage de chevaux de course, mais les problèmes étaient tout à fait comparables et les uns confortent les autres.

Il ne servirait pas à grand-chose de revenir sur ces faits, parce que vous avez repris les arguments déjà exposés par d'autres, à savoir concurrence injuste, déplacement vers le Sud et dégradation de la qualité, autant de facteurs qui toucheraient tout le secteur de l'élevage de chevaux.

Ce qui m'a un peu gêné dans la discussion, c'est le mot «passe-temps». Très souvent, les petites entreprises ne sont-elles pas aussi des passe-temps? Une personne qui élève des chevaux de trait peut n'en retirer que de très faibles bénéfices, mais très souvent c'est quand même d'une petite entreprise qu'il s'agit et parce qu'elle n'est pas rentable, il l'appelle son passe-temps. Cela ne mérite peut-être pas de chicaner là-dessus mais dans bien des cas, nous considérons qu'il s'agit d'une petite entreprise. C'est ce que vous sembliez dire aujourd'hui.

Le président: Je vous remercie beaucoup. Notre témoin suivant est la *Federation of Prince Edward Island Municipalilties* représentée par Donna MacArthur, présidente, Richard Brown, conseiller municipal, et Lisa Doyle, directrice.

Mme Donna MacArthur (présidente, *Federation of Prince Edward Island Municipalities*): Je vous remercie. Nous sommes heureux de comparaître aujourd'hui devant vous.

Notre Fédération a été crée en 1957 en tant qu'association provinciale-municipale chargée de représenter les municipalités de l'île. Constituée en société il y a deux ans, elle représente 38 municipalités dont la ville de Charlottetown, toutes les huit villes de l'Île-du-Prince-Édouard et 29 collectivités, soit 80 p. 100 de la population qui vivent dans des régions constituées en municipalités.

Au nom des municipalités de l'Île-du-Prince-Édouard, nous venons vous exposer nos inquiétudes sur le projet de taxe sur les produits et services et sur ses répercussions

[*Text*]

important to note that we are representing island municipalities, as opposed to individual residents, and the concerns of local government. Please note that by no means do we claim to be tax experts. We do not claim to fully understand this proposed federal tax. We have reviewed the aspects of it that will affect municipalities and are here to voice our concerns.

As we understand, many goods used on a constant basis by municipalities will be federally taxed for the first time, such as equipment for pollution control, fire fighting, and sewage and water services. First-time taxed services include waste collection and disposal, engineering, planning, architectural, legal, auditing, road maintenance, snow clearing and snow removal. In essence, the day-to-day operations of municipalities are going to be taxed.

We do appreciate that there will be compensation on many of these goods and services in the form of partial or complete rebates, but this causes a severe administrative problem for the municipalities. Of our 88 municipalities in P.E.I., 75 have populations under 1,500. Many of these municipalities have no or very little administrative staff. The work is done by community volunteers. The constant process of determining the nature of supply in order to determine which type of rebate or credit is applicable and the claiming of rebates simply cannot be handled by small municipalities.

• 1615

Small municipalities do not have the capacity to act as the federal government's agent for the purpose of collecting and remitting federal sales tax. Small municipalities, of which P.E.I. is made up, do not have a lot of spare money to tie up, particularly in taxes waiting for rebate cheques to arrive. This cashflow problem should be a major concern to the federal government, because the federal government should be familiar with the pleas of municipalities for more funding, especially in these times of infrastructure problems.

Municipalities across P.E.I. do not have a standardized accounting system, and lack funds to solicit professional auditors and consultants to aid in incorporating the GST into their individual accounting systems. Why bother taxing these goods and services in the first place if the tax is rebatable but actually will not be rebated because municipalities do not have the knowledge or manpower to exercise them?

GST is going to place a tremendous burden on municipalities, a financial and time-constraining burden that municipalities of P.E.I. cannot afford. This directly

[*Translation*]

tant bénéfiques que nuisibles. Nous vous faisons remarquer que nous représentons les municipalités de l'île, et non des particuliers, et que nous exprimons les préoccupations des instances locales. Nous ne prétendons nullement être spécialistes de fiscalité ni comprendre tous les tenants et les aboutissants de cette taxe fédérale, mais nous en avons étudié les conséquences pour les municipalités et ce sont nos conclusions là-dessus que nous venons vous exposer.

Nous croyons comprendre pour la première fois, un grand nombre de produits utilisés constamment par les municipalités seront assujettis à la taxe fédérale, par exemple le matériel de contrôle de la pollution, de lutte contre les incendies, les services d'adduction d'eau et des égouts. Au nombre des services assujettis pour la première fois à la taxe, mentionnons l'enlèvement et l'évacuation des déchets, les services d'ingénierie, de planification, d'architecture, de comptabilité, d'entretien de la voierie, de déblayage et d'enlèvement de la neige et les services juridiques. Autant dire que pour l'essentiel, ce sont les services quotidiens des municipalités qui vont être taxés.

Un grand nombre de ces biens et services donneront droit à un remboursement partiel ou intégral de la taxe, mais cette disposition n'en constituera pas moins une grave complication administrative pour les municipalités. Sur les 88 municipalités de l'Île-du-Prince-Édouard, 75 ont moins de 1 500 habitants, la plupart d'entre elles n'ont que peu ou pas de services administratifs, le travail étant fait par des bénévoles. Il est donc impossible à une petite municipalité de déterminer à tout moment à quelle ristourne ou crédit de taxe elle a droit pour tel produit ou service, et de faire les formalités nécessaires au remboursement de la taxe.

Les petites municipalités ne disposent pas des mêmes moyens que le gouvernement fédéral pour recueillir et verser la taxe de vente fédérale. De petites municipalités comme celles qui constituent l'Île-du-Prince-Édouard ne disposent pas d'une grande marge financière et ne peuvent donc pas se permettre d'attendre le remboursement de la taxe. Ce problème de trésorerie devrait être d'une actualité brûlante pour le gouvernement fédéral, qui reçoit des municipalités des sollicitations pressantes d'une augmentation de crédits, compte tenu en particulier des problèmes d'infrastructure.

Les municipalités de l'Île-du-Prince-Édouard n'ont pas de système de comptabilité normalisé ni l'argent pour demander l'aide de comptables et de conseillers fiscaux pour incorporer la TPS dans leur système de comptabilité respectif. À quoi bon taxer ces produits et services si cette taxe est remboursable mais ne sera pas remboursée parce que les municipalités n'ont ni les connaissances ni les moyens nécessaires pour exercer leurs droits?

La TPS va peser lourdement sur les municipalités en exigeant du temps et des moyens financiers que celles-ci ne peuvent lui consacrer. C'est là une contradiction

[*Texte*]

contradicts Michael Wilson's previous commitment that federal sales tax reform would not impose any greater burden on municipalities.

Since municipalities differ greatly across Canada in terms of needs and consumption, GST will have different effects on different municipalities. According to the Federation of Canadian Municipalities brief on the GST, half of municipalities will have a greater tax burden after the implementation of GST than before.

Therefore we suggest that the tax not be based on one general formula. We suggest that the multi-stage tax system be dropped, eliminating the various stages of taxes and rebates, and a tax system of one tax be applied at the point of consumption.

We are concerned that the provincial government will broaden its tax base to match the federal tax base, because under the current provincial tax statutes it is easier for the provincial government to tax what the federal government taxes. If the goods and services tax is to be implemented—and it seems inevitable that it will be—we strongly urge the federal and provincial governments to get together again and work out a joint tax system. It is too confusing now to determine what is provincially taxed and what is federally taxed. It requires municipalities to know both the provincial tax statutes and the federal tax statutes.

Most municipalities provide some form of sport and recreation for their residents. Will the GST apply to such things as ice rentals, figure skating, registrations, minor hockey, swimming lessons, etc.? Sport and recreation are educational. Education should not be taxed. If taxed, many children and adults will not be able to participate in sports and recreation and therefore will miss out on a vital part of municipal and educational benefits. What about the people whose only income is from teaching and coaching? If people drop out or are unable to participate, the income of these people will be decreased dramatically.

We very much appreciate your participation in this hearing, and thank you for the chance to air our concerns. We want to remind you that people form municipalities and municipalities form provinces and provinces form a country, and this great country of ours is composed of the collective units of municipalities.

We ask, as representatives of the municipalities of P.E.I., that you reconsider what we consider the overlooked effects the GST will have on municipalities in terms of tax burdens, accounting problems, and administrative turmoil, and make amendments that will support Mr. Wilson's previous commitment that no greater tax burden be applied to municipalities. Thank you.

[*Traduction*]

frappante avec une des déclarations de Michael Wilson selon laquelle la réforme fiscale fédérale n'imposerait pas de plus lourdes charges aux municipalités.

Les besoins et la consommation des municipalités sont différents selon les régions, et la TPS se présentera donc différemment. D'après le mémoire sur la TPS présenté par Fédération canadienne des maires et des municipalités, la TPS aura pour effet d'alourdir la charge fiscale de la moitié des municipalités.

Aussi voudrions-nous proposer de ne pas établir la taxe sur une seule formule générale et de renoncer au régime fiscal à stades multiples, en éliminant les divers stades de taxe et de remboursement, et d'appliquer une seule taxe au point de consommation.

Nous craignons que le gouvernement provincial n'élargisse son assiette fiscale pour s'aligner sur l'assiette fiscale fédérale, parce que d'après les lois fiscales provinciales en vigueur, il est plus facile au gouvernement provincial de taxer ce qui est déjà taxé par le gouvernement fédéral. Si la taxe sur les produits et services est adoptée—ce qui paraît innévitable—nous recommandons vivement au gouvernement fédéral et aux gouvernements des provinces de se concerter pour mettre au point un régime fiscal conjoint. À l'heure actuelle c'est un véritable casse-tête que de déterminer ce qui est taxé par la province et ce qui est taxé par le gouvernement fédéral, et cela oblige les municipalités à connaître les lois fiscales des deux ordres de gouvernement.

La plupart des municipalités assurent certaines installations de sports et loisirs à leurs résidents. La TPS s'appliquera-t-elle au patinage ordinaire et au patinage artistique, aux inscriptions, au hockey junior, aux leçons de natation, etc.? Les sports et loisirs constituent l'un des volets de l'éducation qui elle ne devrait pas être taxée. Si la taxe est imposée, de nombreux enfants et adultes ne pourront participer aux sports et aux loisirs et ne profiteront donc pas d'un élément essentiel des oeuvres municipales et éducatives. Qu'en est-il de ceux dont le seul revenu provient de l'enseignement et de l'instruction? Leur revenu sera amputé si leurs services deviennent hors de prix pour la plupart.

Nous apprécions beaucoup votre participation à cette audience et vous remercions de nous avoir permis de nous faire entendre. Nous voudrions vous rappeler que les municipalités sont constituées de particuliers, les provinces de municipalités et notre pays de provinces, et notre beau pays est donc un agrégat de municipalités.

En tant que représentants des municipalités de l'Île-du-Prince-Édouard, nous vous prions instamment de réexaminer ce que nous considérons comme les effets méconnus que la TPS aura sur les municipalités, à savoir alourdisssement de la charge fiscale, problèmes de comptabilité et inextricable confusion administrative, et nous vous prions de formuler des amendements afin de ne pas alourdir la charge fiscale des municipalités, comme s'y était engagé M. Wilson. Nous vous remercions.

[*Text*]

Mr. Nystrom: I want to say welcome to the Federation of Municipalities of Prince Edward Island. I want to start off by asking you about your tax base. We had concern this morning in Newfoundland that if the federal government goes ahead with the GST as planned, because of the slowdown in the economy and everything else that will happen, according to what the Conference Board has predicted at least initially, the provincial government will have to increase the sales tax in Newfoundland. They are talking there about an increase of 12% to 16% to remain neutral. Now if there were a similar increase in the sales tax in this province, what does that do to your tax base and the kinds of the services you can provide? Or indeed if they did not increase the sales tax but cut back on services, what does that do to you?

If I can just say a bit more on the preamble, you have had the closure here of the base, where I think you are losing around 1,300 jobs and about $60 million annually. Also I am told that the cut-backs in UI mean about 5,000 people in 1988 who received unemployment insurance would not receive it. That takes another $32 million out of the island economy. If you combine UI, the closure of the base, and you also have the negative effect of the GST, what is that likely to do to your tax base and to the services you can provide as municipalities in the province of Prince Edward Island?

• 1620

Ms MacArthur: Most municipalities are running on a day-to-day basis, maintaining the status quo without being able to even enhance the services let alone increase them. So I can only speculate that services may be reduced. Municipalities may find themselves in a position to increase taxes just to be able to maintain what they have without enhancing any service.

The Chairman: Does Prince Edward Island charge consumption taxes or sales taxes to you? In other words, as a municipality do you pay provincial taxes?

Ms MacArthur: Yes.

The Chairman: You pay provincial sales tax, do you?

Ms MacArthur: Yes.

The Chairman: On everything you buy?

Mr. Richard Brown (Alderman, Federation of Prince Edward Island Municipalities): There are some exceptions, fire trucks.

The Chairman: But you pay it on your stationery and office supplies, and that kind of thing.

Mr. Brown: And capital equipment.

[*Translation*]

M. Nystrom: Je souhaite la bienvenue à la Fédération des municipalités de l'Île-du-Prince-Édouard. J'aimerais commencer par vous poser une question sur l'assiettte fiscale. Ce matin, à Terre-Neuve, des gens ont exprimé la crainte que si le gouvernement fédéral appliquait la TPS comme prévu, le ralentissement de l'économie et tous les effets concomitents, au début, tout au moins, comme l'a prévu la *Conference Board*, ne fassent que le gouvernement provincial de Terre-Neuve ait à augmenter la taxe de vente. Pour maintenir les recttes au même niveau, le gouvernement envisage une augmentation de 12 à 16 p. 100. Si une augmentation de la taxe de vente du même ordre était appliquée dans cette province, qu'adviendrait-il de votre assiette ficale et du genre de services que vous pouvez fournir? Et qu'arriverait-il si la taxe de vente n'était pas augmentée mais qu'il y ait amputation des services?

J'aimerais encore ajouter quelque chose à ce préambule: vous subissez ici les répercussions de la fermeture de la base millitaire, qui va vous coûter environ 1,300 emplois et 60 millions de dollars par an. On m'a également dit que la réduction des prestations d'assurance-chômage éliminera de ces prestations environ 5,000 personnes qui touchaient ces prestations en 1988. C'est une autre ponction de 32 millions de dollars qui sont retirés à l'économie de l'Île-du-Prince-Édouard. Avec les effets conjugués de la réduction de l'assurance-chômage, de la fermeture de la base et du dur coup porté par la TPS, que deviendra votre assiette fiscale et qu'adviendra-t-il des services que fournissent les municipalités de votre province?

Mme MacArthur: La plupart des municipalités fonctionnent au jour le jour et parviennent à grand-peine à maintenir les services en cours sans qu'il soit question de les améliorer ou de les étendre. La seule chose prévisible, c'est que ces services seront peut-être réduits. Les municipalités pourraient se trouver forcées d'augmenter les impôts à seule fin de maintenir les services existants sans pouvoir les augmenter.

Le président: L'Ile-du-Prince-Edouard vous impose-t-elle une taxe à la consommation ou une taxe de vente? Autrement dit, en tant que municipalité, est-ce que vous payez des taxes provinciales?

Mme MacArthur: Oui.

Le président: Vous êtes donc assujettis à une taxe de vente provinciale?

Mme MacArthur: Oui.

Le président: Sur tout ce que vous achetez?

M. Richard Brown (conseiller municipal, *Federation of Prince Edward Iland Municipalities*): A certaines exceptions près, par exemple les fourgons d'incendie.

Le président: Mais vous payez la taxe sur vos fournitures de bureau et sur ce genre de choses.

M. Brown: Oui, et les biens d'équipement.

[*Texte*]

The Chairman: Do you raise most of your revenue from real estate taxes or do you have a poll tax?

Mr. Brown: We abolished the poll tax. We have two taxes, a commercial rate and a residential rate.

The Chairman: But that is on real estate.

Mr. Brown: It is a real estate tax. It is a rate-based on the assessment.

The Chairman: Excuse me, Mr. Nystrom. I though we had better get those things on the record, as to what the situation was with respect to provincial tax.

Mr. Nystrom: I also wanted to point out to you that when the Conference Board appeared before our committee in Ottawa, Mr. Rhéaume and Mr. Frank, the Vice-President of the board, were saying that municipalities will be affected. How they will be affected will be determined by what the provincial government does in the year there are increased costs. Mr. Frank was saying that Prince Edward Island might be among the hardest hit because you have such a big service industry. Tourism is going to be very hard hit by the GST.

Have you looked at the impact of tourism in terms of municipalities, in terms of your tax base again? If you have less economic activity, what does it do to your tax base? What does it do to your employees? Would you have to lay people off? That is your major industry I suppose, along with agriculture.

Mr. Brown: The federal government was kind enough in 1964 to build us a Confederation Centre. They helped us out with some of the operational costs. Right now that Confederation Centre is costing the taxpayers of the city of Charlottetown $200,000 to $300,000 because we have to exempt it. It is costing the provincial government $800,000 and it is costing the federal government some. It is having a very rough time right now. They just cannot generate enough revenue. If they are going to have to pay more sales tax, it will mean a rougher time for them. They are almost shutting the doors now.

I know the cultural industries are exempt, or partially exempt, under this. They are at the point where they will have to close their doors. I think if there is another 9% on the tickets or on supplies, they will shut down unless the federal government comes up with something.

Mr. Nystrom: Has your federation been in contact with the federal government concerning the GST since the technical paper has been drafted? If so, what has been the reaction of the federal government?

[*Traduction*]

Le président: Est-ce que vous tirez l'essentiel de vos recettes de l'impôt foncier, ou est-ce que vous avez une capitation?

M. Brown: Nous avons aboli la capitation; nous avons deux catégories d'impôt foncier, l'une commerciale et l'autre résidentielle.

Le président: Mais c'est un impôt foncier.

M. Brown: Effectivement, basé sur l'évaluation.

Le président: Excusez-moi, monsieur Nystrom, mais nous ferions mieux de faire inscrire au compte rendu quelle était la situation en ce qui concerne la taxe provinciale.

M. Nystrom: Je voulais également vous faire remarquer que lorsque le *Conference Board* a comparu à Ottawa devant notre Comité, M. Rhéaume et M. Frank, le vice-président du *Board*, disaient que les municipalités seraient touchées. La façon dont elles le seront sera déterminée par l'action du gouvernement provincial pendant l'année où les coûts augmentent. M. Frank disait que l'Ile-du-Prince-Edouard serait l'une des provinces les plus durement touchées parce que le secteur terciaire y occupe un si grande place. La TPS frappera durement le tourisme.

Avez-vous examiné comment le coup porté au tourisme se répercutera sur les municipalités, là encore sur l'assiette de l'impôt? Comment un ralentissement de l'économie se répercute-t-il sur l'assiette fiscale? Quels sont les effets pour vos employés? Serez-vous dans l'obligation de licencier des gens? Avec l'agriculture, c'est là votre principale source de revenu, n'est-ce pas?

M. Brown: Le gouvernement fédéral a eu la bonté, en 1964, de nous construire un Centre de la Confédération et nous a aidés à en défrayer l'exploitation. Le Centre de la Confédération coûte actuellement aux contribuables de Charlottetown de 200,000 à 300,000$, parce qu'il est exonoré d'impôt. Il coûte 800,000$ au gouvernement provincial et le gouvernement fédéral assume également une partie des frais. Il se trouve actuellement en grande difficulté financière parce qu'il ne peut produire suffisamment de recettes. Une taxe de vente de surcroît n'arrangera guère les choses, car il est déjà sur le point de fermer ses portes.

Je sais que le secteur cuturel est partiellement exonéré sous le régime de cette loi. Pour un établissement qui est sur le point de fermer ses portes, vous pouvez imaginer l'effet qu'aura une taxe supplémentaire de 9 p. 100 sur les billets ou sur les fournitures. Si le gouvernement fédéral n'intervient pas, le Centre se verra obligé d'arrêter ses activités.

M. Nystrom: Depuis l'apparution du document technique, votre Fédération a-t-elle pris contact avec le gouvernement fédéral au sujet de la TPS?

[*Text*]

Ms MacArthur: Our contacts with the federal government have been through our national body, the Federation of Canadian Municipalities.

Mr. Nystrom: When we were in Regina and Vancouver, your sister organizations, or the mayor's, were concerned about the creation of two Canada's—one that is wealthy and one that is very, very poor.

In Regina the mayor had a task force on hunger, and found that in the city of Regina, with a population of 185,000 people, around 34,000 people are hungry. They were really concerned about the impact of the GST on poor people, despite the tax credits going back to the poorest, because they are not fully indexed. Perhaps the threshold is too low. The government might even tax food, despite a promise not to do so.

The mayor of Vancouver was also expressing concern about poverty and the poor, about food banks in that city, and once again the increasing numbers of very poor people. Today only one member of the committee is from Prince Edward Island. Can you tell us a bit more about poverty in this province, and the poor, and the food banks, and what this tax may do to that situation?

• 1625

Ms MacArthur: In all our major centres on P.E.I.—we have only the one city, as you might know—in the majority of the towns we have seen fit to establish food banks, which is a statement in itself. I cannot say we have looked particularly at the poor in terms of how it would affect them, but I think it is reasonable to assume that the impact would probably be just as great as in our major cities across Canada.

Ms Callbeck (Malpeque): Certainly you have raised a number of concerns in your brief that will have a very negative effect on municipalities, and I can tell you that as a former member of a village commission I certainly can see what you are talking about and know it firsthand.

As you have stated here, in the municipalities on P.E.I. it is mostly volunteers who do the work. Now, here we have a tax coming in that will create a lot of extra paperwork and a lot more administration to figure out what the rebate is on, how you get the rebate, plus all the work that has to be done in sending it in. Now, can you see volunteers being able to do this, or does this mean our small municipalities will have to hire somebody to do it; and if so, where are they going to get the money? Do they have to raise taxes, or where is it going to come from?

Ms MacArthur: In all fairness, I do not think it can be done by the majority, and when I speak of the majority, I speak of 75 of the 88 municipalities who do not even have

[*Translation*]

Mme MacArthur: Nous avons pris contact avec le gouvernement fédéral par l'intermédiaire de notre organisme national, la Fédération canadienne des maires et des municipalités.

M. Nystrom: A Régina et à Vancouver, vos organisations soeurs ou celle des maires, nous disaient craindre la création de deux Canada, le Canada des nantis et le Canada des miséreux.

A Régina le maire avait mis en place un groupe d'étude sur la faim et a constaté que dans sa ville dont la population est de 185,000, il y a environ 34,000 personnes qui ont faim. Il redoutait l'incidence de la TPS sur les pauvres malgré les crédits d'impôt que toucheraient les plus déshérités, parce que ces crédits ne sont pas pleinement indexés. Le seuil est peut-être trop bas. Le gouvernement envisage même de taxer l'alimentation, contrairement à sa promesse.

Le maire de Vancouver, lui aussi, a évoqué la situation des pauvres, les soupes populaires et, là encore, l'augmentation du nombre des personnes très pauvres. Aujourd'hui un seul membre du Comité est de l'Ile-du-Prince-Edouard. Pouvez-vous nous parler un peu plus longuement de la pauvreté dans votre province, des soupes populaires et des conséquences que va avoir la taxe pour les pauvres?

Mme MacArthur: Dans toutes les principales agglomérations de l'Ile-du-Prince-Edouard—je vous rappelle que n'avons qu'une seule ville—dans la majorité de ces agglomérations nous avons dû créer des soupes populaires, ce qui est éloquent en soi. Nous n'avons pas examiné en particulier ce que la taxe aurait comme répercussion sur les pauvres, mais tout donne à penser que ceux-ci seraient aussi durement touchés que dans les métropoles du Canada.

Mme Callkbeck (Malpeque): Vous avez certainement bien montré, dans votre mémoire, toutes les incidences défavorables que la taxe aura pour les municipalités et je puis vous dire, en tant qu'ancien membre d'une commission locale, que je vous comprends bien parce que j'ai une expérience personnelle de la situation.

Comme vous le disiez tout à l'heure, ce sont surtout des bénévoles qui font le travail dans les municipalités de l'Ile-du-Prince-Edouard. Nous allons maintenant avoir une taxe qui va créer une masse de paperasserie et exiger une grosse administration pour le calcul du remboursement, les formalités à remplir à cet effet et tout le travail administratif pour présenter la demande. Y a-t-il une chance pour faire faire ce travail par des bénévoles, ou bien cela signifie-t-il que nos petites municipalités devront embaucher du personnel à cet effet et dans l'affirmative, où prendront-elles l'argent? Doivent-elles augmenter les impôts? D'où proviendront les fonds?

Mme MacArthur: Je ne crois franchement pas que ce soit faisable pour la majorité des municipalités, et j'entends par là 75 des 88 municipalités qui n'ont même

[*Texte*]

administrative staff, but perhaps a volunteer housewife in the area comes in and takes minutes when they have their council meetings. They are by no means equipped to deal with this type of process.

Mr. Brown: I think you will find that a lot of the municipalities, the smaller ones especially, will say forget it, as the farmers said earlier. Just the cost of filling out the paperwork for $9 or $10 will be too much; the stamp will probably end up costing more than they will get back, and in that case they will just forget it. I think the federal government knows it, and they are going to calculate that a lot of this will not be collected, that a lot of people will not file their returns.

Ms MacArthur: They do not have money. It is not just the administrative staff; they do not have the money to bring in consultants or anything of that nature, either.

Ms Callbeck: In order to get that money, they would have to raise taxes.

On the Island there are some recreation facilities owned by municipalities and, as we know, a lot of these facilities are now at a break-even state or are operating at a loss. I would like you to comment on how you feel this tax may affect our facilities.

Ms MacArthur: We are very fearful of how it may affect us. Even upon reading the paper itself, I find a lot of it is interpretation, and we mention in our brief that we are questioning what will be taxed and what will not be taxed. In section 8 it is mentioned that there would be tax on admission to recreation facilities. That has such far-reaching spin-off effects that it is mind-boggling. You would pay tax to go to watch your son play hockey.

Mr. Brown: The one comment I have is that municipalities nowadays are getting into projects that some argue they should not be in, but development requires them to be into it. For instance, the City of Charlottetown just built a $5.5 million parking garage that will never make a nickel, and we are trying to get people into the parking garages and help development in the downtown core. According to your paper, the GST will be applied to these parking facilities.

• 1630

A private business can apply back to the federal government and defer taxes or defer losses until next year and then carry the lossess and hopefully, next year he will make money and pay less corporate tax. We cannot do that when we lose money on a parking garage. If we have to charge 9% sales tax to the people in the garage, people say, the hell with it, I am not going in. It is another four

[*Traduction*]

pas de personnel administratif et dont les services sont assurés, peut-être, par une femme au foyer qui habite la région et s'est portée volontaire pour dresser le compte rendu des réuunions du conseil. Ces municipalités ne sont nullement équipées pour faire face à ce genre de formalités.

M. Brown: Vous constaterez sans doute qu'un grand nombre de municipalités, en particulier les plus petites, préféreront s'en passer, comme l'ont dit les agriculteurs tout à l'heure. Il y a trop de paperasserie pour obtenir un remboursement de 9 ou de 10$ et si l'on compte le timbre en plus, on risque de dépasser le remboursement escompté, auquel cas il vaut mieux laisser tomber la chose. Je pense que le gouvernement fédéral le sait et prévoit qu'une part considérable de ces remboursements n'auront pas lieu parce que beaucoup de gens ne rempliront pas les formulaires.

Mme MacArthur: Les municipalités n'ont pas l'argent pour cela. Il n'y a pas que la question du personnel administratif, il faut également des conseillers fiscaux ou autres, et elles n'ont pas non plus l'argent pour cela.

Mme Callbeck: Pour se procurer cet argent, elles devraient augmenter les impôts.

Il existe plusieurs centres de loisirs dans l'Ile-du-Prince-Edouard, ces centres sont la propriété des municipalités et un grand nombre d'entre eux, à notre connaissance, parviennent tout juste à survivre ou fonctionnent à perte. Quel effet la taxe va-t-elle avoir sur eux?

Mme MacArthur: C'est ce que nous craignons beaucoup. Même à la lecture du document, je vois qu'une grande partie dépend de l'interprétation qu'on en donne et nous mentionnons dans notre mémoire que nous ne sommes pas certains de ce qui sera taxé et de ce qui ne le sera pas. Il est dit, au chapitre 8, que la taxe sera prélevée sur les prix d'entrée dans les lieux de divertissement ou de loisirs. Les effets de cette disposition sont tels qu'on en reste effaré: vous devriez payer la taxe pour assister au match de hockey auquel participe votre fils.

M. Brown: La seule observation que je voudrais faire, c'est que les municipalités, de nos jours, se lancent dans des projets dont elles devraient s'abstenir, mais qui sont exigés par le développement. C'est ainsi que la ville de Charlottetown vient de constuire un garage de stationnement de 5,5 millions de dollars qui ne rapportera jamais rien, et nous essayons d'encourager les gens à stationner au centre de la ville pour aider à son développement. D'après votre document, ces terrains de stationnement seront assujettis à la TPS.

Une entreprise privée peut demander à reporter ses impôts ou ses pertes jusqu'à l'année suivante, dans l'espoir qu'elle fera des bénéfices dans un an et paiera moins d'impôt sur les sociétés. Nous ne pouvons pas le faire avec le parking déficitaire. S'il nous faut faire payer la taxe de vente de 9 p. 100 à ceux qui viennent garer leur voiture, les conducteurs vont se dire: Pardon, je n'entre pas. Ça

[*Text*]

or five bucks a month for me; I am not going in. Therefore we are going to lose more money on the bloody thing than we are losing now, and I have a great concern with that. There are things the muncipalities are forced into doing, and these parking garages are one.

Ms MacArthur: With respect to recreation, it does state in the paper that education in a broad sense is exempt, and we feel the recreational programs offered are educational in many respects. We feel that recreation should come under the blanket of expense services.

Ms Callbeck: I am just wondering, do you think this tax is going to lead municipalities to get into self-supply; in other words, you are going to supply the services yourselves rather than contracting them out.

Mr. Brown: Under section 9.3 of Michael Wilson's goods and services tax technical paper, given that provincial governments will not be liable for taxes on purchases, our policy in the City of Charlottetown is to contract out as many of our services as possible. We feel it helps the economy and helps private industry develop.

If we are going to get into more and more self-supply, more and more of these businesses will go under. For a lot of these small businesses, the break-even point is the City of Charlottetown, and if we tell them we cannot purchase their garbage service any more because we have to go into it ourselves—I know that may be exempt—they will just say, the hell with it.

The Chairman: The intention is to give you back all of the money, except the money we presently are taking on a percentage basis. There is a consulting group presently going around the country, trying to determine what that percentage should be. But thank you for coming, and I understand the problem.

Mr. Brown: On page 134, you say:

> Notwithstanding how the service is financed, standard residential services provided by, or on behalf of, municipalities will be tax-exempt.

In the next paragraph you say "With the exception of water"; I would like "water and sewer" put there:

> Water supplies by muncipalities, or by organizations performing municipal functions, will always be tax exempt.

Well, why will water and sewer be "always" and other services "will be"? Does that indicate to me that some time in the future—

The Chairman: I wondered about that, too, when I first examined it, but I am told there are places in Canada where water is supplied free without metering to residents as part of the municipal tax bill, and consequently it

[*Translation*]

me fait 4$ ou 5$ de plus à payer par mois, je n'entre pas. Par conséquent, nous serons encore plus déficitaires que nous ne le sommes à l'heure actuelle avec ce fichu parking, et c'est ce qui nous chiffonne. Il y a des choses que les municipalités sont tenues de fournir, et les parcs de stationnement en sont une.

Mme MacArthur: Au sujet des loisirs, le document technique indique que l'éducation au sens est exonéré, et nous estimons que les programmes de loisirs que nous offrons sont éducatifs à plusieurs égards. Nous estimons que les loisirs devraient figurer sous la rubrique des services de dépenses.

Mme Callbeck: Je me demande si vous croyez que la TPS va encourager les municipalités à se suffire à elles-mêmes; autrement dit, elles assureront elles-mêmes les services au lieu de pratiquer l'imputation.

M. Brown: Vu l'article 9,3 du document technique de Michael Wilson sur la taxe sur les produits et services, et étant donné que les gouvernements provinciaux ne seront pas assujettis à la taxe pour leurs achats, la ville de Charlottetown a pour politique de confier la prestation des services à l'extérieur autant que possible. À notre avis cela stimule l'économie et contribue au développement du secteur industriel privé.

Si nous assurons de plus en plus nos propres services, de plus en plus de ces entreprises vont faire faillite. Pour beaucoup de ces petites entreprises, le seuil de rentabilité, c'est la ville de Charlottetown, et si nous disons aux éboueurs, mettons, que l'on ne va plus acheter leurs services, parce que nous voulons le faire nous-mêmes—je sais que cela peut être exonéré—ils diront: au diable les ordures.

Le président: Il est entendu que tout l'argent vous sera remboursé, sauf les sommes que l'on prend déjà sur une base proportionnelle. Il y a en ce moment un groupe de consultants qui fait le tour du pays, pour essayer de déterminer ce que serait ce pourcentage. Je vous remercie d'être venus, et je comprends bien vos problèmes.

M. Brown: À la page 134, vous dites que:

> Quelle que soit la façon dont ils sont financés, les services résidentiels normaux fournis par les municipalités ou pour le compte de ces dernières, seront exonérés.

Au paragraphe suivant, vous dites que «sauf les services d'eau»; j'aimerais inscrire «services d'eau et d'égouts», dans ce passage:

> Les services d'eau fournis par les municipalités ou par des établissements qui remplissent des fonctions municipales, seront toujours exonérés.

Alors, pourquoi dit-on toujours pour les services d'eau et d'égouts, et non pas pour les autres services? Cela veut-il dire qu'à un moment donné. . .

Le président: Je me suis aussi posé la même question, la première fois que j'ai lu le document, mais on me dit qu'il y a des lieux au Canada où le service d'eau est fourni sans compteur aux habitants, du fait qu'il figure dans les

[*Texte*]

would be unfair to treat water like hydro. The same applies, of course, to sewer. Those particular services are not intended to be taxed.

Mr. Brown: Always?

The Chairman: Well, that is the current intention because you want to treat the country equally so that everywhere in the country, electricity is charged by a meter; everywhere in the country, municipal gas services are charged by a meter; but in water and sewers, the pattern of how it is supplied is different right across the country. To make sure Canadians are treated the same right across the country, those particular services were excluded in the paper.

Ms MacArthur: I think what the federation would ideally like to see is the federal government sitting back down to reconsider and perhaps recognize smaller municipalities—which, as I mentioned, the majority of Island municipalities are.

• 1635

In the section about small-trader exemptions and small businesses, you proposed that small businesses making under $30,000 be recognized and become tax-exempt. We are wondering if it might be possible to look at municipalities in those terms, not in terms of dollars but in terms of population. Perhaps you could place a certain ceiling on their size and make them exempt, because of the administrative nightmare that would be caused by. . .

The Chairman: Thank you for coming.

Our next witness is the Tourism Industry Association of Prince Edward Island.

Mr. Walter Wyand (President, Tourism Industry Association of Prince Edward Island): Thank you very much, Mr. Chairman. On behalf of the tourism industry, welcome to Prince Edward Island. We hope that you do take a few extra days, stick around, and see the Island during the pleasant, quiet time of year.

The Tourism Industry Association of Prince Edward Island is an active, voluntary organization dedicated to the growth and development of tourism on the Island. The association is the voice of the industry, representing a multitude of businesses, organizations, educational institutions and municipalities from all regions of Prince Edward Island.

Tourism is an integral component of Prince Edward Island's economic and social expression. On an annual basis the industry contributes $92 million directly to the economy and creates 10,000 direct employment opportunities for islanders. This constitutes 16.67% of the total labour force figures calculated in August of 1989. Tourism actively represents 10.5% of the gross provincial product, a figure that doubles Nova Scotia's rate and

[*Traduction*]

taxes municipales, de sorte qu'il serait injuste de traiter le service d'eau sur le même pied que le service d'électricité. Bien entendu, le même raisonnement s'applique aux égouts. On n'a pas l'intention de taxer ces services.

M. Brown: Jamais?

Le président: Mettons que c'est l'intention en ce moment, pour qu'il y ait uniformité au Canada, de sorte que partout dans le pays, l'électricité et le gaz soient facturés au compteur, mais dans le cas de l'eau et des égouts, ces services ne sont pas fournis uniformément dans tout le pays. Étant donné que l'on veut mettre tous les Canadiens sur le même pied, on a décidé lors de la rédaction du document d'exclure ces services.

Mme MacArthur: L'idéal, aux yeux de la Fédération, ce serait que le gouvernement fédéral reconsidère la question et tienne compte peut-être des petites municipalités—je le répète, la plupart des municipalités de l'île sont de cet ordre.

Dans le paragraphe concernant les exonérations des petits commerçants et des petites entreprises, on prévoit d'exonérer des petites entreprises qui font moins de 30,000$. Nous nous demandons s'il ne serait pas possible d'envisager les municipalités sous ce même rapport, non pas sur le plan monétaire mais sur le plan démographique. On pourrait peut-être les exonérer jusqu'à concurrence d'un certain maximum, étant donné le cauchemar administratif qui sera causé par. . .

Le président: Merci d'être venus.

Notre témoin suuivant, c'est la *Tourism Industry Association of Prince Edward Island.*

M. Walter Wyand (président, *Tourism Industry Association of Prince Edward Island*): Je vous remercie, monsieur le président. Au nom de notre industrie touristique, bienvenue à l'Ile-du-Prince-Edouard, j'espère que vous prendrez quelques jours de repos, pour visiter l'île au cours de cette période agréable et tranquille de l'année.

La *Tourism Industry Association of Prince Edward Island* est une organisation bénévole active qui se consacre à la croissance et au développement du tourisme de l'île. L'association, en tant que porte-parole de l'industrie, représente une foule d'entreprises, d'organisations, d'établissements d'enseignement et de municipalités de tous les coins de l'Ile-du-Prince-Édouard.

Le tourisme fait partie intégrante de la vie socio-économique de l'Ile-du-Prince-Édouard. Tous les ans cette industrie contribue pour 92 millions de dollars à notre économie et engendre 10,000 emplois directs pour les habitants de l'île. Ce chiffre correspond à 16,67 p. 100 de la population active totale de l'île, selon les chiffres compilés en août 1989. Le tourisme représente 10,5 p. 100 du produit provincial brut, soit le double du taux relevé

[*Text*]

exceeds even beyond that when compared to other provinces and territories of Canada.

Tourism is characterized by a rapid growth unmatched by any other industry. Prince Edward Island's world-renowned reputation has seen tourism grow from 584,000 visitors in 1975 to 750,000 visitors today. Similarly, tourism spending has reached its current level of $92 million from $30 million in 1975. Growth patterns give rise to the claim that by the year 2000 tourism will be the leading industry on Prince Edward Island.

In view of the fundamental contribution tourism makes to the Island's livelihood, the proposed 9% goods and services tax is unacceptable to the Tourism Industry Association. Existing tax on manufactured goods has had little application to the highly labour-intensive industry of tourism. A tax rate of 9% on goods and services consumed will on the contrary be a critical blow to the travelling public and the entire industry.

We are concerned about the increased travel costs. They will serve to discourage Canadians from travelling within our country and discourage foreign visitors from visiting Canada. Prince Edward Island's situation, in particular, is sensitive as travellers from Nova Scotia, New Brunswick, Ontario and Quebec comprise a large portion of tourism expenditures on the Island. To go into what it will do to Canada's position vis-à-vis American visitors, this is very negative.

• 1640

Many of the problems associated with the GST evolve from two principal features of the tax, the two-tiered structure and the high level of the rate.

The calculation in remittance of these two incompatible sales taxes to two separate levels of government is inconceivable to the tourism industry. We realize that it will create a very complex situation. In fact, support for a combined system is consistently strong across the country among small business, large corporations, and consumers alike.

What we are saying in the industry is that the high proposed GST of 9% is necessitated by concessions made to exempt certain goods and services. Exemptions produce the need for a higher rate. We therefore subscribe to the application of a sales tax on all goods and services. This would facilitate the lowering of a provincial rate without forgoing revenue on the part of the federal government.

We make three recommendations.

1. The rate of tax should not exceed 5%. A reduced rate will ensure competitiveness in the tourism market;

[*Translation*]

en Nouvelle-Écosse et même plus du double du taux relevé dans les autres provinces et territoires du Canada.

Ce qui caractérise le tourisme, par rapport à toute autre industrie, c'est sa croissance rapide. Vu la renommée mondiale que l'Ile-du-Prince-Edouard a su se créer, le nombre de touristes est passé de 584,000 en 1975 à 750,000 cette année. De même, la dépense touristique a atteint cette année 92 millions de dollars contre 30 millions de dollars en 1975. Cette tendance de la croissance porte à croire que d'ici l'an 2000, le tourisme sera devenu la principale industrie de l'Ile-du-Prince-Edouard.

Étant donné la contribution fondamentale du tourisme à la vie économique de l'île, la taxe projetée de 9 p. 100 sur les produits et services est inacceptable aux yeux de notre association. La taxe qui s'applique à l'heure actuelle aux produits manufacturés ne s'applique guère au tourisme, qui est une industrie de main-d'oeuvre. Par contre, une taxe de 9 p. 100 sur les produits et services au niveau de la consommation ne peut être qu'énormément dommageable tant pour les touristes que pour l'industrie elle-même.

Nos inquiétudes tiennent à la hausse des frais de voyage. Les Canadiens seront moins portés à faire du tourisme interne tandis que les étrangers vont se tenir à l'écart du Canada. En particulier, l'Ile-du-Prince-Edouard est très vulnérable puisqu'elle reçoit beaucoup de visiteurs de la Nouvelle-Ecosse, du Nouveau-Brunswick, de l'Ontario et du Québec, lesquels constituent la majeure partie des dépenses touristiques effectuées dans l'île. En outre, pour ce qui est est touristes américains, on peut s'attendre à des répercussions bien négatives.

Beaucoup des difficultés que pose la TPS tiennent aux deux principaux éléments de cette taxe, à savoir sa structure à deux niveaux et son taux élevé.

Ce que l'industrie touristique juge inconcevable, c'est d'avoir à calculer ce qu'elle doit remettre deux taxes incompatibles à deux ordres différents de gouvernement. Cela ne peut aboutir qu'à une situation des plus complexes. En fait, dans toutes les régions du pays, on constate que les petites entreprises, les grandes sociétés et les consommateurs préféreraient de beaucoup un régime unique.

Notre industrie tient à souligner que le taux très élevé de 9 p. 100 prévu pour la TPS, tient à ce que l'on veut exonérer certains produits et certains services. Les exonérations forcent le taux à la hausse. Voilà pourquoi nous souscrivons à l'application d'une taxe de vente sur tous les produits et services. Cela encouragerait les provinces à baisser leur taux, sans qu'il y ait perte de recettes pour le gouvernement fédéral.

Voici nos trois recommandations:

1. Le taux de la taxe ne devrait pas dépasser 5 p. 100. Un taux réduit va promouvoir la concurrence sur le marché

[*Texte*]

Canadians will have less incentive to travel abroad; and foreign travellers will be encouraged to visit Canada.

2. A national sales tax system must be more broadly based and should be applied to all goods and services.

3. Integration of federal and provincial tax systems is essential. A single system initiative where taxes are collected by the provinces will allow orderly and cost-effective administration.

Mr. Proud (Hillsborough): I welcome you here today. I also would like to welcome the members to the riding of Hillsborough. As the president of the tourism association says, it is unfortunate that you cannot stay a few more days at this lovely season of the year.

The Chairman: I have come here many times.

Mr. Proud: However, on your concerns, Walter, I was talking to you people over the last several weeks and one of the things that was mentioned to me by one of the components of the tourism industry is not only concerning this proposed GST but it was mentioned to me that this year, in particular, certain parts of the industry were hurt by the fact that, perhaps because of the raising of the Canadian dollar, fewer people were coming in; for instance, into one sector of the economy going to another.

You are suggesting a 5% tax, but even with a 5% tax added to the number of things that are already happening to drive costs up, do you not think this would still encourage Canadians to go to the south or to other parts of the world for a visit?

Mr. Wyand: Oh, without question. We know that it would. We have possibly accepted that a GST of some form is here to stay and we are taking that and we are reacting to that as opposed to the ideal.

There is no question about the effects of an added 5%. With so many of our visitors being from the Atlantic region, where the incomes are lower, our visitors are very price sensitive. Even the guests we get from the northeastern United States are not the higher-income people. So it has the potential to have a devastating effect.

Mr. Proud: Have you any idea what kind of an effect this will have if it goes through as is, as to what actually will happen in your industry vis-à-vis the visits, the organizations going out of business, the unemployment created within your industry? What do you see there if this thing becomes a reality in 1991?

Mr. Wyand: The Conference Board of Canada states that P.E.I. will suffer a 4.8% decline in visitation. Over the last number of years, we have averaged a 3% increase. So what we normally expect to receive would be a 3% increase; if you add to that a 4% decrease, then we are talking about 8% to 10%, which is substantial. The figures I just quoted indicate 16.6% of all islanders are employed

[*Traduction*]

touristique; les Canadiens seront moins portés à voyager à l'étranger et les touristes de l'étranger seront davantage portés à visiter le Canada.

2. Tout régime national de taxe de vente devrait avoir une assiette plus large et devrait s'appliquer à tous les produits et services.

3. L'intégration des régimes de taxe fédéral et provinciaux est chose essentielle. Un dispositif unique, dans lequel la taxe serait perçue par les provinces, ne peut qu'aboutir à une administration ordonnée et économique.

M. Proud (Hillsborough): Je vous souhaite la bienvenue. Je tiens également à saluer les députés de la circonscription de Hillsborough. Comme l'a bien dit le président de l'Association du tourisme, il est malheureux que vous ne puissiez y rester quelques jours, la saison est si belle.

Le président: Je suis venu dans l'Île maintes fois déjà.

M. Proud: Enfin, au sujet de vos préoccupations, Walter, j'ai parlé avec les intéressés ces dernières semaines, et l'une des choses que l'on m'a fait remarquer, c'est que l'industrie touristique ne se préoccupe pas uniquement de la TPS, car cette année, en particulier, beaucoup des secteurs de l'industrie, m'a-t-on dit, ont accueilli moins de visiteurs, peut-être à cause de la hausse du dollar canadien, ainsi, un secteur économique se répercute sur un autre.

Vous proposez que la taxe soit fixée à 5 p. 100, mais même avec pareil taux si on l'ajoute à d'autres facteurs qui contribuent déjà à la hausse des coûts, ne croyez-vous pas que les touristes canadiens seront portés davantage à aller dans le Sud ou ailleurs?

M. Wyand: Cela ne fait aucun doute. Nous en sommes certains. Nous nous sommes résignés à l'application d'une TPS, et nous avons fait notre proposition en conséquence, au lieu d'avoir quelque chose d'idéal.

Il n'y a aucun doute sur les effets d'un supplément de 5 p. 100. Beaucoup de nos touristes viennent des provinces de l'Atlantique, où les revenus sont plus bas, et ils sont très conscients des prix. Même les touristes du Nord-Est des États-Unis ne sont pas des gens riches. Voilà pourquoi nous parlons d'une dévastation possible de notre industrie.

M. Proud: Avez-vous calculé les répercussions qu'aura la taxe, si elle est appliquée telle quelle, sur ce qui va se passer dans votre secteur pour ce qui est du nombre de visiteurs, du nombre d'entreprises qui feront faillite, du chômage qui sévira au sein de l'industrie? Qu'est-ce qui arrivera si la taxe entre en vigueur en 1991?

M. Wyand: Le *Conference Board of Canada* a affirmé que l'Ile-du-Prince-Edward connaîtra une baisse de 4.8 p. 100 du nombre de visiteurs. Or, depuis quelques années, ce nombre s'est accru de 3 p. 100 en moyenne. Normalement on devrait s'attendre à l'avenir à une hausse de 3 p. 100; si le nombre baisse de 4 p. 100, c'est donc un manque à gagner d'environ 8 à 10 p. 100, ce qui est

[*Text*]

in tourism and it has the potential to have a devastating impact.

• 1645

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): J'ai beaucoup apprécié votre rapport, messieurs, dans la mesure où on y présente un tableau bien clair de la situation touristique dans votre belle province. Les chiffres sont assez manifestes, j'en conviens. Il y a une contribution très importante de plus de 92 millions de dollars, dites-vous dans votre rapport. De l'emploi pour 10,000 personnes et une contribution de 16 p. 100, c'est important.

Vous proposez l'application d'un taux de 5 p. 100 sur tous les services. On parle d'une somme d'argent d'environ 10 milliards de dollars peut-être, et il faudrait récupérer 4 p. 100 de cette somme si on faisait passer le taux de 9 à 5 p. 100. Avez-vous fait le calcul des revenus éventuels sur la base d'une taxation généralisée, sans exemptions? Est-ce que cela nous permettrait de récupérer le manque à gagner si on faisait passer le taux de 9 à 5 p. 100?

Mr. Wyand: Compensate to the industry or to the federal government?

M. Côté: Pour le gouvernement fédéral.

Mr. Wyand: Our understanding is that if it went on a broad-based tax, you could accept it would reduce tax somewhere in the area of 7.5%.

We feel there would be an additional saving on that by having a one-tiered tax, in other words reducing or doing away with federal administration of this by having the provinces collect the tax. There would be less money paid out, of course, to the lower and lower incomes because they would not have to receive as high a benefit since the tax would be lower.

We think it would be very close. Possibly all of us would have to be a little more careful about how we spend our money, but we think we could live with a 5% maximum.

M. Côté: Vous souhaitez également l'intégration d'une taxe fédérale-provinciale pour qu'il y ait harmonisation. Croyez-vous qu'il est encore possible que des négociations avec les gouvernements provinciaux puissent aboutir à quelque chose? Avez-vous fait une petite évaluation de cela?

Mr. Wyand: I have to assess that situation as a Canadian and use some common sense. Common sense says we are all in this country together and hopefully we are all working for the benefit of each other. If that is the case, the only solution to this is one tax. We cannot accept anything else, either from the federal level or from the provincial level or from an industry.

[*Translation*]

considérable. Selon les chiffres que je viens de citer, 16.6 p. 100 de la population active de l'île se trouve dans le secteur touristique, voilà pourquoi nous parlons d'un effet dévastateur.

Mr. Yvon Côté (Richmond—Wolfe): I greatly appreciated your report, gentlemen, to the extent that it gives quite a clear picture of a touristic situation in your beautiful province. Your figures are quite eloquent, I admit. You mention the very important contribution of more than $92 million, according to your report. Employment for 10,000 people and a contribution of 16%, that is important.

You suggested that a 5% tax be applied on all services. The amount involved is possibly around $10 billion, and 4% of this amount would have to be compensated if the tax went down from 9% to 5%. Have you calculated the potential revenues on the basis of a general tax, without exemptions? Would this allow us to compensate the amount to be lost if the tax went down from 9% to 5%?

M. Wyand: Compenser pour l'industrie ou pour le gouvernement fédéral?

Mr. Côté: For the federal government.

M. Wyand: Nous croyons comprendre que s'il s'agissait d'une taxe généralisée, on pourrait ramener la nouvelle taxe aux environs de 7.5 p. 100.

Nous estimons aussi que l'on pourrait réaliser d'autres économies s'il n'y avait qu'une seule taxe, autrement dit, si ce sont les provinces qui perçoivent la taxe, l'appareil administratif que devrait prévoir le gouvernement fédéral serait minime, sinon inexistant. On aurait moins à rembourser à ceux qui disposent de faibles revenus, étant donné que la taxe qu'ils auraient à verser serait moins élevée.

Nous croyons que les résultats seraient assez semblables. Peut-être devrons-nous tous compter davantage surveiller nos dépenses, mais un maximum de 5 p. 100, cela pourrait aller.

Mr. Côté: You have also expressed the wish that both federal and provincial tax systems be integrated and harmonized. Do you think it is still possible that negotiations with the provincial governments lead up to something? Have you made a small assessment of that?

M. Wyand: Je dois évaluer la situation en tant que Canadien et en faisant appel au sens commun, lequel me dit que nous vivons tous ensemble au Canada et qu'il est à espérer que nous travaillons tous au profit des uns les autres. En pareil cas, la seule solution, c'est d'avoir une seule taxe. Nous ne pouvons accepter rien d'autre, ni du gouvernement fédéral ni de la province ni d'une industrie.

[*Texte*]

The Chairman: Thank you for coming. You have been helpful on this issue. We know that there are some real concerns to tourism as a result of the tax.

Mr. Don Cudmore (President, Prince Edward Island Restaurant Association): As a food-service operator, I know we certainly have some unique problems under the new goods and services tax as it is presented. I realize that separate provincial and national associations have made some presentations to you, so I will not—

The Chairman: Some very dramatic presentations.

Mr. Cudmore: I am sure they have. You have seen the caviar, yes.

• 1650

Today I want to address very quickly the Maritime perspective. I do not know if you realize it or not but 90% of the international visitors coming to the Maritimes and to Prince Edward Island are from the U.S. We have spent a lot of time trying to determine how we are perceived from the U.S. visitors' point of view so that we can keep them coming to us. I have just put together a little bit of a scenario, if you would bear with me for a moment.

Imagine U.S. visitors crossing the border coming into the Maritimes. They have just filled up their car in, let us say, New York State and they have come into New Brunswick where they will pay $38 for a tank of gas for which they would pay $13 or $14 in the U.S.

They go down the road and visit one of our restaurants to have dinner. They order a Jack Daniels, $7.50 with a double, and they have just paid that much at the border for a 750 ml bottle. Then they order dinner. After dinner is finished, they receive their cheque. Add it all up, $20— and then there is an 11% provincial sales tax and then there is a 9% GST. I know that this may seem extreme to you, but it certainly is the case.

We from Prince Edward Island are wondering if that tourist in New Brunswick will ask himself, where is Prince Edward Island, or, where is the border?

It is a really tough situation we are facing here. It is rather unique. It is not like Upper Canada. We all have the same common problems in food service: we feel food is food. I will not belabour that point, but as a restaurant operator and a hotel operator in the Maritimes, this is what we are facing. Our major market is looking at us and saying that we are just not affordable.

Let me make one more point. One of the reasons why the gasoline is so high is because of taxes. The reason the

[*Traduction*]

Le président: Merci d'être venu. Vous nous avez aidé à l'examen de ce dossier. Nous sommes conscients des difficultés réelles que la taxe pourrait poser dans le secteur touristique.

M. Don Cudmore (président, *Prince Edward Island Restaurant Association*): En tant que restaurateur, je sais que la nouvelle taxe sur les produits et services, dans sa forme actuelle, va sûrement faire surgir des difficultés bien particulières pour nous. Je sais bien que d'autres associations nationales et provinciales ont déjà comparu devant vous, de sorte que je ne vais pas. . .

Le président: Certaines étaient fort éloquentes.

M. Cudmore: Je n'en doute pas. Vous avez vu le caviar, non?

Aujourd'hui je voudrais vous parler brièvement de la situation qui existe dans les provinces maritimes. Je me demande si vous êtes au courant que 90 p. 100 des touristes internationaux qui visitent les provinces maritimes et l'Ile-du-Prince-Édouard proviennent des États-Unis. Nous avons passé beaucoup de temps à essayer d'établir comment nos visiteurs américains nous perçoivent, pour pouvoir les inciter à revenir. Je viens de rédiger un petit scénario, pour lequel je sollicite votre indulgence.

Prenons un groupe de touristes américains qui traversent la frontière dans les provinces maritimes. Ils sont en voiture; ils viennent de faire le plein, mettons, dans l'État de New-York, à raison de 13 ou 14 dollars en devises américaines, mais ils constatent qu'au Nouveau-Brunswick, il leur en coûte 38$ pour faire le plein.

Bon, ils décident de dîner au restaurant. Ils décident de commander un Jack Daniels, double ration, ce qui coûte 7.50$, le même montant qu'ils ont payé à la frontière pour une bouteille de 750 millilitres. Puis ils commandent le dîner. Au terme du repas, ils reçoivent l'addition. Faisons le total, 20$ -à quoi il faut ajouter la taxe de vente provinciale de 11 p. 100, puis la TPS de 9 p. 100. Je sais que cela peut vous paraître outré, mais c'est ainsi que cela se passe.

Nous, habitants de l'Ile-du-Prince-Édouard, nous demandons si ce touriste du Nouveau-Brunswick ne va pas se demander : où se trouve l'Ile-du-Prince-Édouard, ou bien où se trouve la frontière?

La situation est pour nous des plus difficile, et unique en son genre. Ce n'est pas la même chose que dans le Haut-Canada. Bien entendu, il y a des problèmes communs dans le secteur de la restauration: un repas, c'est un repas. Je ne vais pas insister, mais en tant que restaurateur et exploitant d'hÔtel dans les provinces maritimes, voilà la situation qui s'offre à nous. Notre principale clientèle s'écarte de nous parce que nous sommes trop cher.

Permettez-moi une autre observation. Le prix de l'essence est très élevé en parti à cause des taxes. Les

[*Text*]

liquor is high is because of taxes. We wonder exactly where it is going to stop and if the tourist and food service industry is being sold down the road on goods and services. Thank you.

The Chairman: Thank you Mr. Cudmore. I very much appreciate what you are saying.

The next witness is the Social Action Commission.

Ms Leah Michaud (Chairperson, Social Action Commission): Mr. Chairperson, the Social Action Commission welcomes this opportunity to share our concerns about the proposed GST. In our view, Canadian tax policies should be progressive. The tax system is one of the major instruments used for the distribution of wealth in our society. Therefore it is essential that the various forms of taxation be based on social justice, and that Canada's tax policies not overburden those already trapped in poverty or close to the poverty line.

The gap between the rich and the poor has been widening for decades. Present proposals of cutbacks to regional development grants, unemployment insurance, VIA Rail services and armed forces' bases, along with the GST, will all accelerate the increase in that gap.

This is not the first time, Mr. Chairperson, that a church-based group has issued such a warning. In 1972, the Canadian Conference of Catholic Bishops stated at its assembly:

> The riches of Canada are unequally shared. This inequality, which keeps so many people poor, is a social sin. To analyse what causes or what could eliminate this scandal is to enter into vast economic and social complexities. It is also to re-examine, in the light of the gospel, assumptions we all share to some extent about who man is and how society should be put together.
>
> Without espousing any particular program, we invite Canadians to accept the social goal of an equitable redistribution of income. We also call for acceptance of the principle that each Canadian should be assured that level of income necessary for decent human living and full participation in society.

We are well aware that over the years that goal has not been achieved.

• 1655

The Chairman: Is there any way we could treat your brief as read and then have you quickly summarize it, so we can get on to some questions? If you read it all, then our people will not have any time to ask questions. We

[*Translation*]

alcools sont coûteux à cause des taxes. C'est à se demander où tout cela va s'arrêter et si l'industrie du tourisme et de la restauration n'est pas en train d'être sacrifiée aux produits et aux services.

Le président: Merci, monsieur Cudmore. J'accorde une grande importance à vos propos.

Le prochain témoin, c'est la *Social Action Commission*.

Mme Leah Michaud (présidente, *Social Action Commission*): Monsieur le président, la *Social Action Commission* vous remercie de lui permettre de partager avec vous ses préoccupations au sujet du projet de TPS. A notre avis, les politiques fiscales du Canada devraient être progressives. Le régime fiscal est l'un des principaux instruments utilisés pour répartir la richesse dans notre société. Il est donc indispensable que les diverses formes d'imposition se fondent sur la justice sociale et que les politiques fiscales du Canada n'écrasent pas ceux qui vivent déjà dans l'indigence ou près du seuil de la pauvreté.

L'écart entre les riches et les pauvres ne fait que s'accroître depuis des décennies. Cet écart va s'élargir davantage si l'on donne suite aux propositions actuelles ayant trait à la baisse des subventions au développement régional, à la baisse des prestations d'assurance-chômage, à la diminution des services de VIA Rail, à la désaffection des bases des Forces armées, ce à quoi il faudra ajouter la TPS.

Ce n'est pas la première fois, monsieur le président, qu'un groupe confessionnel émet un tel avertissement. En 1972, la Conférence canadienne des évêques catholiques a déclaré au cours de son assemblée:

> Les richesses du Canada sont réparties inéquitablement. Cette situation, qui garde tant de gens dans la pauvreté, est un fléau social. Analyser les causes de cet état de chose scandaleux ou chercher les moyens de l'abolir, c'est se plonger dans des aspects socio-économiques fort complexes. Mais, à la lumière des évangiles, c'est aussi repenser les hypothèses que nous partageons tous dans une certaine mesure quant à la nature de l'être humain et quant à la constitution de la société.
>
> Sans vouloir préconiser tel ou tel programme, nous invitons les Canadiens à adopter l'objectif social d'une répartition équitable des revenus. Nous voudrions aussi que l'on souscrive au principe selon lequel tous les Canadiens devraient pouvoir disposer de revenus leur permettant de vivre dans des conditions raisonnables et de concourir pleinement à l'évolution de la société.

Nous nous rendons bien compte que depuis des années, ces objectifs ne se sont pas réalisés.

Le président: Est-ce que nous pourrions faire comme si votre mémoire avait été lu, et vous demander de le résumer, afin que nous puissions vous poser quelques questions? Si vous le lisez en entier, les membres du

[*Texte*]

could append it to the *Minutes of Proceedings and Evidence*.

Ms Mary Boyd (Director, Social Action Commission): We did want to put forward some principles, talk about how we see the problems here in Atlantic Canada and how those principles apply to the question of regional disparity. It is kind of hard to summarize when we are quoting these principles.

The Chairman: I just want to point out that we do want to ask some questions, and there are some other people we want to add to the list today. Carry on.

Ms Michaud: In 1979 the Bishops of Atlantic Canada addressed the theme of regional disparity, a theme which is rapidly resurfacing as the citizens of this region view with amazement the introduction of one program after another which will exacerbate the inequalities already inherent in the economic and political structures of our country.

The Bishops wrote:

> While unjust and inequitable distribution of goods and power exploits the majority of Canadians wherever they live, this burden of injustice is compounded in Atlantic Canada by the problem known as regional disparity, a problem we share with other dependent areas of this country.

They went on to describe some of the problems which arise from such a situation:

> Peripheral status within Canada and in North America brings us higher unemployment, more marginal jobs, inability to develop indigenous industry, greater insecurity, greater danger of family breakdown, inadequate housing, uprooting of families, greater strain on our physical and mental well-being, higher percentage of below poverty-line incomes, pessimism about the future, and profound difficulties in achieving meaning and fulfillment in our lives.

Mr. Chairman, while we agree that the government needs revenue, we do not agree that the proposed GST is the way to raise that revenue. It has already generated massive opposition from Canadians from coast to coast. We agree with the voices of concern and opposition which have been raised. The well-being of this region is at stake. Wood Gundy has predicted that the GST will effectively push inflation up by three percentage points, and the unemployment rate from the current figure of 7.5% to 10%.

[*Traduction*]

Comité n'auront plus le temps de poser ces questions. Il sera joint en annexe au *procès-verbaux et témoignages*.

Mme Mary Boyd (directrice, *Social Action Commission*): Nous voulions surtout insister sur un certain nombre de principes fondamentaux et vous exposer nos vues sur les problèmes qui se posent dans le Canada atlantique, notamment en appliquant ces principes fondamentaux à la question de la disparité régionale. Là où nous sommes obligés de citer, notamment pour les principes, il est difficile de résumer.

Le président: Je voulais simplement vous faire remarquer que nous aimerions pouvoir poser quelques questions, et aussi allonger la liste des témoins d'aujourd'hui. Allez-y.

Mme Michaud: En 1979 les évêques du Canada atlantique se sont penchés sur la question de la disparité régionale, thème qui refait rapidement surface au fur et à mesure que les citoyens de cette région constatent avec stupéfaction l'adoption, par le gouvernement, de programmes successifs qui contribueront à aggraver les inégalités déjà caractéristiques des structures économiques et politiques de notre pays.

Les évêques ont notamment déclaré:

> Alors que la majorité des Canadiens souffrent déjà d'une distribution inégale et injuste des biens et du pouvoir, cette injustice se trouve, dans le Canada atlantique, aggravée du fait de ce que l'on appelle les disparités régionales, problème que nous partageons avec d'autres régions de ce pays qui ne peuvent pas plus que nous vivre en autarcie.

Et les évêques continuent sur une description de quelques problèmes découlant de cette situation:

> En raison de notre situation marginale au sein du Canada et de l'Amérique du Nord, le taux de chômage est ici plus élevé, une plus grande partie de la population active occupe des emplois marginaux, l'industrie locale n'arrive pas à décoller, l'insécurité est plus grande, le risque d'éclatement des familles est accru, le logement est insuffisant, les membres d'une même famille sont séparés, notre santé physique et mentale est mise à l'épreuve, un plus grand pourcentage de la population vit au-dessous du seuil de pauvreté, nous regardons vers le futur avec pessimisme et nous rencontrons de profondes difficultés à avoir des vies qui aient un sens et qui nous satisfassent.

Monsieur le président, nous savons que le Trésor a besoin de recettes, mais nous ne pensons pas que la TPS soit pour l'État la solution. Les Canadiens, dans leur ensemble, s'y sont déjà opposés de façon massive. Nous approuvons ceux qui ont exprimé leur opposition et leurs appréhensions au sujet de cette taxe. De notre côté nous pouvons dire que l'avenir de cette région est en jeu. Wood Gundy a prédit que la TPS relèverait l'inflation de 3 p. 100, tandis que le taux de chômage passerait des 7,5 p. 100 actuels à 10 p. 100.

[*Text*]

We share the concern of many Canadians that a number of jobs will be eliminated by the GST. Some of the national groups estimate that 180,000 jobs will be eliminated, over half of these jobs being currently held by women.

The Conference Board of Canada estimates that up to 220,000 jobs could be lost. The Conference Board and other analysts predict that once again Atlantic Canada will be hit the hardest by the 9% GST. This is already the region with the lowest per capita income, and it is clear that consumption taxes impose the greatest burden on people with lower incomes. Families with incomes of between $10,000 and $15,000 spend over 90% of their income on consumption.

The tax credits given to low-income families will not compensate for the higher prices created by the GST because the credits are only partially indexed to inflation. Low-income families are already paying $628 more in federal sales tax than in 1984. On the other hand, wealthy individuals and corporations are paying less income tax.

Over 17% of families on Prince Edward Island earn less than $15,000. Other Atlantic provinces have even more startling statistics—19% of families in Nova Scotia, more than 23% of families in New Brunswick and over 26% of families in Newfoundland earn less than $15,000.

Ms Boyd: I will try to summarize a little bit, Mr. Chairman, but I want to underline a very important social Catholic principle, which is the preferential option for the poor, which states that the needs and rights of the poor and afflicted and marginalized and the oppressed are given special attention in God's plan for creation. Our Lord gave that witness in his ministry and He also took a critical attitude towards the accumulation of wealth and power that comes through the exploitation of others. This is known as the preferential option for the poor in scriptures.

• 1700

In a given economic order the needs of the poor take priority over the wants of the rich. This does not in turn simply mean more hand-outs for the poor. It calls instead for an equitable redistribution of wealth and power among peoples and regions. This is one of our very main points.

There is also the principle that addresses the universal purpose of created things; it is to serve the common good. In an economy, capital and technology should be used for humanly constructive purposes. There is a social mortgage

[*Translation*]

Nous partageons l'inquiétude de nombreux Canadiens qui craignent que cela ne se traduise par des licenciements massifs. Certaines fédérations et associations nationales estiment que 180,000 emplois seront supprimés, dont plus de la moitié sont des emplois occupés à l'heure actuelle par des femmes.

Le *Conference Board of Canada* estime que jusqu'à 220,000 emplois pourraient être supprimés. Ce même organisme, en même temps que d'autres analystes, prédit qu'une fois de plus le Canada atlantique sera la région la plus durement touchée par cette TPS de 9 p. 100. Cette région est déjà celle où le revenu par habitant est le plus bas, et il est clair que l'impôt à la consommation frappe plus durement les tranches de revenu inférieures. Les familles dont les revenus sont dans la tranche des 10,000$ à 15,000$ dépensent plus de 90 p. 100 de leur revenu en biens de consommation.

Les crédits pour taxe accordés aux familles les plus modestes ne compenseront pas le relèvement des prix découlant de la TPS, car les crédits prévus ne sont que partiellement indexés sur l'inflation. Les familles des tranches de revenu les plus basses paient déjà 628$ de plus qu'en 1984 en taxe de vente fédérale, alors que les riches et les sociétés paient moins d'impôts sur le revenu.

Plus de 17 p. 100 des familles de l'Île du-Prince-Édouard disposent de moins de 15,000$. Dans d'autres provinces de l'Atlantique, les statistiques sont encore plus stupéfiantes: 19 p. 100 des ménages de la Nouvelle-Écosse, plus de 23 p. 100 de ceux du Nouveau-Brunswick et plus de 26 p. 100 de ceux de Terre-Neuve gagnent moins de 15,000$.

Mme Boyd: Je vais essayer de me résumer un peu, monsieur le président, mais j'aimerais insister sur un principe catholique fondamental sur le plan social, je veux parler de cette priorité qui doit être accordée aux pauvres, et selon laquelle les besoins et les droits des pauvres, des malheureux, des marginaux et des opprimés, ont une place toute particulière dans les plans de la Providence. Notre Seigneur en a témoigné au cours de son ministère, stigmatisant par ailleurs l'accumulation de richesses et de pouvoirs découlant de l'exploitation d'autrui. C'est ce que dans l'Écriture on appelle la préférence donnée aux pauvres.

Dans n'importe quel ordre économique, les besoins des pauvres doivent l'emporter sur les désirs des riches. Cela ne signifie pas simplement que l'on doit faire davantage la charité aux pauvres, mais plutôt que l'on doit veiller à ce que la richesse et le pouvoir soient redistribués de façon équitable entre les peuples et les régions. C'est un des points essentiels sur lequel nous voulons insister.

Il y a ensuite le principe de la finalité universelle des créatures, qui est de servir le bien commun. C'est-à-dire que dans l'univers économique, les capitaux et les techniques devraient être utilisés en vue d'objectifs

[*Texte*]

on these things. We do not see such a social mortgage in this tax.

We do not dispute government's need to raise revenues, and we know that our universal programs need those revenues. What we do dispute is that this tax is regressive. We believe there are alternatives in keeping with these principles we have just enunciated of the preferential option for the poor and social mortgage.

We are also very disturbed that in an August 26 interview with *The Ottawa Citizen*, the Prime Minister stated that universal social programs are no longer sacred. He also left the impression that these programs are being overhauled one by one by changes in the tax system.

We believe the government should reverse the present trend towards regressive tax measures such as the GST and concentrate on progressive measures such as taxing wealth. Taxes on consumption reduce the government's ability to use the tax system for redistribution of income. Furthermore, once the GST is in place, it will most likely increase, as it did in other countries.

Mr. Chairperson, there are alternatives. We can have progressive tax reforms in this country, as the Carter royal commission asked for at least 20 years ago, that would tax corporate income taxes, net wealth taxes, deferred corporate taxes, capital gains taxes, upper income taxes, corporate merger taxes and estate taxes. All of these would give the necessary revenue the government claims it needs in order to reduce the current deficit.

Why should low- and middle-income Canadians have to bear the burden of a federal budget that has done very little actually to address the current deficit? Look at how many corporations, approximately 89,000, still enjoy deferred tax payments to the amount of something close to $30 billion. Yet the minister of finance claims the proposed GST will provide relief for low-income families. We do not see this. We do not see that the tax credits would measure up to the increased cost.

We also see that we will bear as consumers the whole amount of the $17 billion from the manufacturers' sales tax and that business and corporations will enjoy a tax credit of $8.5 billion. This is all out of whack with the question of what good can come from this for low-income people.

We also are aware that the federal government is going to lose $3 billion in excise taxes because of the Free Trade

[*Traduction*]

constructifs sur le plan humain. Cela veut dire que la société détient des droits de créance sur ces biens, droits qui n'apparaissent pas clairement dans la taxe en question.

Nous ne contestons pas que l'État ait besoin de recettes fiscales et nous savons également que nos programmes sociaux en exigent le prélèvement. Ce que nous contestons, c'est le caractère régressif de cette taxe. Nous pensons qu'il y aurait d'autres solutions respectant les principes que nous venons d'énoncer: la préférence envers les pauvres et les droits de créance de la société.

Nous trouvons consternant que dans un entretien accordé le 26 août au journal *The Ottawa Citizen*, le premier ministre ait déclarer que nos programmes sociaux universels n'étaient plus chose sacrée. Il nous a donné également l'impression qu'ils sont l'un après l'autre rémis en question par la réforme fiscale.

Le gouvernement devrait cesser d'imposer des mesures fiscales régressives, comme la TPS et au contraire, opter pour des mesures fiscales progressives, notamment dans le secteur de la santé. L'impôt à la consommation réduit la capacité de notre gouvernement d'utiliser la fiscalité pour redistribuer la richesse. De plus, une fois que la TPS sera en place, elle subira sans doute des augmentations, comme ce fut le cas dans d'autres pays.

Monsieur le président, il y a d'autres solutions. Nous pouvons très bien mettre en place une fiscalité progressive dans notre pays, comme la commission royale Carter l'avait demandé il y a au moins 20 ans, une fiscalité qui comprendrait l'impôt sur le revenu des sociétés, l'impôt sur la richesse, l'impôt différé sur les revenus des sociétés, l'impôt sur les gains en capital, l'impôt sur les tranches de revenu les plus élevées, ainsi que sur les fusions et sur les sucessions. Toutes ces formes d'imposition permettraient précisément au gouvernement de percevoir les recettes dont il prétend avoir besoin pour réduire le déficit actuel.

On ne comprend pas pourquoi les Canadiens des tranches de revenu inférieures et moyennes devraient faire les frais d'une politique budgétaire fédérale qui jusqu'ici n'a pas réussi à régler le problème du déficit, tandis que de nombreuses sociétés, près de 89,000, bénéficient de reports d'impôt se chiffrant à près de 30 milliards de dollars. Cela n'empêche pas le ministre des Finances de déclarer que la TPS viendra soulager les ménages les plus défavorisés. Nous ne sommes pas de cet avis. Nous ne pensons pas que les crédits prévus dans le dispositif de la taxe compense l'augmentation du coût de la vie.

Nous pensons par contre que les 17 milliards de taxe sur les ventes des fabricants seront maintenant prélevées sur les consommateurs, tandis que les entreprises et les grandes sociétés auront droit à 8,5 milliards de crédit pour taxe. Ces chiffres semblent en parfaite contradiction avec l'affirmation du ministre selon laquelle les plus défavorisés en profiteront.

Nous savons également que le gouvernement fédéral va perdre 3 milliards de taxe d'accise du fait de l'Accord de

[*Text*]

Agreement. We know part of the plan to recoup it through this tax is to pass it onto Canadian consumers.

Then we have all these different cuts in the regions, which are weighing very heavily on low-income and middle-income Canadians. Mr. Chairperson, we state there is an ethical imperative that a system of taxation be devised in which the wealthy pay their fair share of taxes.

Finally, we join the host of other Canadians who see that the goods and services tax is designed to harmonize Canada's tax system with the Free Trade Agreement. How else will the federal government make up the $3 billion lost in U.S. tariff revenues? If it continues on this trend, the proposed goods and services tax shifts the burden to Canadian consumers, especially to low- and middle-income Canadians, who already bear too much of the tax burden.

• 1705

The GST will intensify the burden of regional disparity and increase the burden of red tape for small businesses, farmers, fishermen, etc. It will compete with the provinces for tax revenues and it will favour manufacturers in central Canada. It is anti-Atlantic Canada among its other major problems. It is beyond reform, Mr. Chairperson. It should be rejected outright.

Mr. Sobeski (Cambridge): Here in the province I believe the provincial tax rate is 10%.

Ms Boyd: Yes.

Mr. Sobeski: We will talk about people with $15,000 worth of income. When they go into a particular store, they pay that 10% provincial sales tax and that is it. They do not receive a rebate from the provincial government for that 10% tax. I do not think there is anyone in the country who would disagree that is extremely regressive.

The goods and services tax from the consumer's point of view basically works the same way. When you go into a store there will be a 9% tax that is replacing an existing tax, but quarterly cheques will come back to individuals. Again, using those numbers of $15,000, they will receive a rebate cheque between $330 and $510. In the technical paper, it is whether you are single or have two children. So there is the difference.

With the provincial tax, you pay it and nothing comes back. That indeed is regressive. But with the goods and services tax, it is an acknowledgement and that is why the refundable sales tax credit is there. The purpose is for families with household incomes under $30,000 to be better off. Do you not think that is a progressive method?

[*Translation*]

libre-échange. Nous savons que cette perte devra être compensée par l'application de la nouvelle taxe à la consommation.

On assiste par ailleurs à l'application d'une série de mesures de compressions budgétaires dans les régions, dont souffrent particulièrement les Canadiens des tranches de revenu inférieures et moyennes. Monsieur le président, nous estimons urgent, d'un point de vue purement éthique, que l'on mette en place une fiscalité équitable imposant les riches comme il se doit.

Finalement, nous nous joignons à la cohorte des Canadiens qui voient dans la taxe sur les produits et services le moyens d'adapter la fiscalité canadienne au libre-échange. On se demande en effet comment le gouvernement fédéral pourrait, sans cela, récupérer les 3 milliards de dollars correspondant aux recettes douanières provenant des États-Unis et désormais perdues. Dans l'état actuel des choses, la taxe sur les produits et services touchera surtout les consommateurs canadiens, et plus particulièrement les Canadiens des tranches inférieures et moyennes de revenu, qui sont déjà les plus imposés.

La TPS va accroître les disparités régionales, imposer une paperasserie plus lourde aux petites entreprises, aux agriculteurs, aux pêcheurs etc.. Elle entrera en concurrence avec les taxes provinciales, tout en favorisant par ailleurs les manufacturiers du Canada central. C'est donc, faiblesse parmi tant d'autres, une taxe défavorable aux régions atlantiques. Il est impossible d'en améliorer le dispositif, monsieur le président, et il conviendrait de la rejeter purement et simplement.

M. Sobeski (Cambridge): La taxe provinciale ici, si je ne me trompe, est de 10 p. 100.

Mme Boyd: Oui.

M. Sobeski: Parlons de ceux qui ont un revenu du 15,000$. Pour tout achat qu'ils font, ils payent une taxe provinciale de vente de 10 p. 100. Et les choses en restent là, la province ne leur accorde aucune ristourne. Personne au Canada ne peut contester que c'est extrêmement régressif.

La taxe sur les produits et services, du point de vue du consommateur, fonctionne exactement de cette façon. Pour tous vos achats vous paierez une taxe de 9 p. 100, qui remplace la taxe en vigueur, mais il faut tout de même remarquer que des chèques trimestriels vous seront adressés en retour. Pour prendre toujours cette tranche des 15,000$, voilà des individus qui auront droit à une ristourne de l'ordre de 330$ à 510$. D'après le document technique cela dépend de votre statut familial, célibataire, parent avec deux enfants etc.. C'est cela qui joue.

Mais la taxe provinciale ne vous est absolument pas remboursée. On peut donc vraiment parler d'une fiscalité régressive. La taxe sur les produits et services semble en tenir compte, et c'est pour cela que des crédits remboursables sont prévus. Il s'agit d'accorder un traitement un peu préférentiel aux ménages dont les

[*Texte*]

Ms Boyd: No. The figures show that is not true. I know that is a line that has been held out to us. People have come up with different calculations than you have and indeed there will be a shortfall.

Also, once this tax gets under way there is no guarantee that it will not increase and increase and increase. We do not like to have a high provincial sales tax, but it does help to finance some of our social programs here in the province. Yes, anything that is applied equally to rich and poor is regressive. We should be looking at progressive taxes.

I do not understand the reluctance and the unwillingness of this government or other governments to tax the wealthy and to stop taxing the poor and the middle-income people. They cannot bear any more of this.

Mr. Sobeski: There is a rebate going back right now. The refundable sales tax credit for a one-earner income family earning $25,000 is $70. After the introduction of the goods and services tax, the refundable tax credit goes up to $750. Granted the family with $25,000 will have to pay more in the goods and services tax, but they will get back this $750 and they will be better off. I mean, it certainly is a lot better than the regressive provincial taxes that everybody has.

Ms Boyd: The families without income pay out most of their income on consumption. Not only that, there are predictions that this is going to cause inflation in this country, lots of inflation. I do not see and nobody sees that what you are saying is going to be a solution. The solution is to redistribute taxes in this country fairly. Tax the wealthy, tax the high-income earners, redistribute tax. Stop putting on something that both have to pay for equally. Then there is the question of giving a rebate that is inadequate, setting up an inflationary chain, and setting up an effect that is going to create higher unemployment. Respectable studies are predicting this.

In this region we already suffer from very high unemployment. Our unemployed people are telling us that when they go to the employment offices looking for a job, they are feeling a pressure to migrate out of this region and go to central Canada and find a job. People here are interpreting this tax as one more thing to try to push more people out of here to find jobs elsewhere. This is anti-Atlantic Canada. It is wrong. It is placing additional burdens on us. We need something better.

[*Traduction*]

revenus sont inférieurs à 30,000$. Ne pensez-vous pas que ce soit précisément progressif?

Mme Boyd: Non. Les chiffres indiquent le contraire. On nous a déjà tenu ce genre de raisonnement, mais d'autres calculs montrent que ce n'est pas du tout ce qui va se passer.

Une fois que la taxe sera en place, rien ne garantit qu'elle ne sera pas relevée, d'année en année. Nous ne somme pas très ravis de devoir payer la taxe de vente provinciale, mais au moins elle sert à financer une partie des programmes sociaux de la province. Tout ce qui s'applique de la même façon aux riches et aux pauvres est régressif. Nous voudrions au contraire une fiscalité progressive.

Je ne comprends pas pourquoi le gouvernement, comme tant d'autres, hésite à imposer les plus riches, au lieu et place des pauvres et des personnes à revenu moyen qui n'en peuvent plus.

M. Sobeski: A l'heure actuelle la taxe de vente donne déjà lieu à un remboursement, puisqu'un ménage à un seul salaire, dont le revenu est de 25,000$, bénéficie d'un crédit de 70$. Après la mise en place de la TPS le crédit remoursable passera à 750$. Même si cette famille qui dispose de 25,000$ paie plus cher pour les biens et services dont elle a besoin, elle touchera 750$ et se retrouvera au total dans une meilleure position. C'est certainement un progrès sur les taxes provinciales régressives que l'on voit partout.

Mme Boyd: Les ménages les plus défavorisés dépensent la plus grande partie de leurs revenus en biens de consommation. On prévoit par ailleurs une reprise de l'inflation consécutive à l'application de la TPS. Je ne vois donc pas en quoi, en dépit de ce que vous dites, celle-ci serait une solution. La solution est à chercher du côté d'une répartition plus juste des taxes dans tout le Canada. Imposez les riches, imposez les tranches supérieures de revenu et répartissez l'impôt. Arrêtez d'imposer de la même manière le riche et le pauvre. Les détaxes et les ristournes sont tout à fait insuffisantes, puisque l'inflation reprendra, et que l'on va en même temps créer du chômage. Des études tout à fait dignes de foi le prédisent.

Le chômage est déjà très élevé dans cette région. Nos chômeurs nous disent que lorsqu'ils se rendent dans les bureaux de la main-d'oeuvre pour chercher du travail, ils ont l'impression qu'il faudrait quitter la région et se rendre dans le Canada central pour y trouver un emploi. La population ici interprète cette taxe comme une tentative supplémentaire pour inciter les habitants de la province à aller chercher du travail ailleurs. Ce sont des mesures anti-Canada atlantique. C'est inacceptable, et nous sommes une fois de plus imposés lourdement. Nous avons droit à quelque chose de mieux.

[*Text*]

• 1710

As I said, I do not understand this reluctance to tax the wealthy as a way to redistribute wealth in this country.

Some hon. members: Hear, hear!

Ms Callbeck: Some groups that have appeared before the committee have recommended that the 9% be lower and that food be taxed. Certainly several government members have indicated they are leaning in that direction too. I would like to know how you feel about that. Do you support a sales tax on food, and what impact is taxing food going to have on our low-income families?

Ms Boyd: It is going to be devastating, because we already have food banks and soup kitchens, and it is a national disgrace in a country with the kinds of wealth and resources we have that people have to go publicly to beg in food banks and soup kitchens. It is a government shirking its responsibility and turning that responsibility. . . and that is a kind of tax on people; another tax. There are so many taxes on us at this point. Taxing food would be horrendous for low-income people.

As for lowering this proposed goods and services tax, once you let the horse out of the barn. . . That is the trouble. We say no to this tax completely. Tax the wealthy instead. If we put it down to 5% this year, you know it is going to go up and up and up and it will soon be 15% and 18% and so on.

Other countries in the world where they do have a similar tax and they are raising it have a better system of social programs than we have to help carry some of that. We are getting poorer and poorer and our social programs are really under attack. Once the Prime Minister starts saying they are no longer sacred and they are going to be replaced by tax reforms, what does that mean for our future?

Ms Callbeck: One of the most objectionable aspects of this GST on the poor is that this $25,000 threshold at which lower-income families begin to lose their sales tax credit is not fully indexed. Within five years 500,000 Canadian families are going to lose part or all of that tax credit.

You have been talking about the tax system. You feel this tax is going to introduce even more unfairness into an already unfair tax system.

Ms Boyd: Yes, definitely. It is just more regressive taxes, and always the rich benefit and the poor pay. That is what it means.

Ms Callbeck: Yes. The rich get richer and the poor get poorer.

Ms Boyd: For Atlantic Canada, when people look at all the things that are happening, VIA Rail cut-backs,

[*Translation*]

Je le répète, je ne comprends pas ces hésitations de l'État à taxer le riche, et à ainsi redistribuer la richesse dans le pays.

Des voix: Bravo! Bravo!

Mme Callbeck: Certains témoins ont recommandé que l'on abaisse le taux d'imposition et que l'on taxe l'alimentation. Plusieurs députés de la majorité semblent n'être pas du tout opposés à cette solution. J'aimerais savoir ce que vous en pensez. Est-ce que vous êtes partisane d'une taxe sur l'alimentation, et quelles en seraient les répercussions sur les ménages les plus défavorisés?

Mme Boyd: Ce sera absolument catastrophique, il y a déjà des banques d'alimentation, des soupes populaires, et c'est une véritable honte nationale que dans un pays qui dispose de telles ressources et telles richesses, les gens soient obligés d'aller publiquement mendier leur nourriture. Nous avons affaire à un gouvernement qui fuit ses responsabilités et qui s'en décharge. . . en imposant la population, une fois de plus. On ne compte plus les taxes que nous avons à payer. Taxer l'alimentation serait, pour les plus défavorisés, quelque chose d'épouvantable.

Vous parliez d'abaisser le taux de la TPS, malheureusement une fois que le mal est fait. . . C'est un petit peu tard. Nous disons un non catégorique à toute cette taxe. Imposez les plus riches. Si vous la baissez à 5 p. 100 cette année, vous savez très bien qu'elle sera relevée de façon permanente, jusqu'à atteindre 15 et 18 p. 100, et ainsi de suite.

D'autres pays qui imposent le même genre de taxe, aident en même temps la population grâce à un meilleur système de programmes sociaux. Ici nous nous appauvrissons d'année en année, et nos programmes sociaux s'amenuisent de plus en plus. Si le Premier ministre déclare lui-même que les programmes en question ne sont plus chose sacrée, et qu'ils seront remplacés par des réformes fiscales, que nous réserve l'avenir?

Mme Callbeck: Un des aspects les plus contestés de la TPS, en ce qui concerne les plus démunis, c'est que le seuil des 25,000$ à partir duquel on ne peut bénéficier du crédit sur la taxe n'est pas complètement indexé. D'ici cinq ans 500,000 familles canadiennes perdront partie ou totalité de ce remboursement de la taxe.

Parlant de la fiscalité, vous avez dit que cette taxe va être encore plus injuste que les taxes actuelles.

Mme Boyd: Absolument. C'est une fiscalité encore plus régressive, ce sont les riches qui en profitent et les pauvres qui paient. Voilà.

Mme Callbeck: Oui. Les riches s'enrichissent, et les pauvres s'appauvrissent.

Mme Boyd: Dans le Canada atlantique, lorsque l'on constate tout ce qui a été décidé, qu'il s'agisse des

[*Texte*]

removal of the base from Summerside with spin-off of loss of jobs. . . that alone would put the unemployment rate in P.E.I. up to over 20%. Then you get cuts in regional programs. Then you get some other cuts. Then you get these terrible cuts in unemployment insurance. People are asking, what is this country coming to? What is going to happen to us in Atlantic Canada?

Even if you look back to the 1880s, when 120,000 people moved out of Nova Scotia and other places because they had to migrate to get jobs. . . people are looking at that from a historic point of view and saying the impact of all this on this region is even greater and more devastating than the 1880s were. That is what we are looking at here.

The Chairman: Thank you very much, Ms Boyd and Ms Michaud.

Our next witness is the Prince Edward Island Federation of Labour.

• 1715

Mr. Sandy MacKay (President, Prince Edward Island Federation of Labour): Mr. Chairman, first I would pose a question, because part of our brief dealt with why islanders did not react probably too quickly to your reaction in not coming to P.E.I. One of the members of your committee has suggested to our members that this is a joke, coming to P.E.I. So I would like to get some clarification as to what he meant by this being a joke.

The Chairman: I do not know anything about that, but I want you to present your brief. Individuals are entitled to their opinions. I guess people have opinions about me and other members. Let us get ahead with your brief, because I think that is the way to handle it.

Mr. MacKay: Okay. Basically, in a nutshell, axe the tax. The P.E.I. Federation of Labour is adamantly and fundamentally opposed to the goods and services tax proposal.

We do offer alternatives. We believe the government should strike a royal commission. It has been 20 years since we have had one on taxation. We commend your committee for recommending the reduced interest rates by 2%. It goes into it in the brief as to what this will do as far as the debt is concerned.

We also would like taxes imposed on accumulated wealth. We also would like you to consider the imposition of a federal excise tax on luxury goods such as expensive automobiles and yachts. And we would like a minimum tax to be imposed on profitable non-taxpaying corporations, and capital cost allowances should be scaled

[*Traduction*]

fermetures de lignes de VIA Rail, de la suppression de la base de *Summerside*, avec les répercussions que cela signifie sur le plan de l'emploi. . . Cela suffira à faire passer le taux de chômage de l'île du-Prince-Edouard à plus de 20 p. 100. Ensuite il y a les compressions imposées aux programmes régionaux, plus d'autres coupures budgétaires, et notamment ces coupures terribles qui visent l'assurance-chômage, les gens se demandent où l'on va. On se demande vraiment ce qui va advenir du Canada atlantique.

Si vous regardez ce qui s'est passé dans les années 80, 120,000 personnes ont quitté la Nouvelle-Écosse et d'autres provinces pour trouver de l'emploi. . . La population a le sentiment que cette nouvelle fiscalité va être encore plus dure et plus catastrophique pour la région que tout ce qui a pu être fait dans les années 80. Voilà ce qui nous attend.

Le président: Merci beaucoup, madame Boyd et madame Michaud.

Nous recevons maintenant la Fédération du travail de l'île du-Prince-Édouard.

M. Sandy MacKay (président de la *Prince Edward Island Federation of Labour*): Monsieur le président, j'aimerais d'abord poser une question. Une partie de notre mémoire explique pourquoi les îliens n'ont pas réagi très rapidement à votre décision de pas venir à l'Île du-Prince-Édouard. Un des membres du Comité a laissé entendre à nos membres que ce ne serait pas sérieux de venir à l'Île du-Prince-Édouard. J'aimerais avoir quelques explications là-dessus.

Le président: Je n'en sais rien en ce qui me concerne, j'aimerais que vous nous présentiez votre mémoire. Chaque individu a le droit d'avoir ses opinions, et je suis sûr qu'on ne se prive pas de me juger en même temps que d'autres députés. Passons si vous le voulez à votre mémoire, je crois que ce sera la meilleure façon de régler la question.

M. MacKay: Très bien. Résumons les choses: l'impôt au poteau. La Fédération du travail de l'Île du-Prince-Édouard est radicalement opposée à cette proposition de taxe sur les produits et services.

Nous vous proposons un certain nombre d'autres solutions. Nous pensons que le gouvernement devrait nommer une commission royale d'enquête, puisque la précédente, qui a étudié la fiscalité, remonte à il y a environ 20 ans. Nous félicitons le Comité d'avoir recommandé une réduction des taux d'intérêt de 2 p. 100. Nous expliquons dans le mémoire quelles en seront les conséquences sur la dette.

Nous aimerions également que des taxes soient levées sur le cumul des richesses, et aussi que vous envisagiez l'imposition d'une taxe fédérale d'accise sur les signes extérieurs de richesse tels que les véhicules automobiles de luxe et les yachts. Nous aimerions qu'une taxe minimum soit imposée sur les sociétés faisant des

[*Text*]

back to the real rate of depreciation in order to reduce the growing value of deferred corporations.

We believe the tax that has been conceived is bad. Where it should go is out. We could use it for some energy out at the incinerating plant, and that is where the P.E.I. Federation of Labour would like it put. I can tell you that the groups that have appeared before you are not expressing the viewpoint of islanders. I have been on a tour of the Island because we thought the Prime Minister was coming to help celebrate the 125th anniversary of Confederation. He chose to go to help celebrate the French Revolution anniversary instead of coming to P.E.I. Islanders at that time were saying we do not like what Michael Wilson and Mulroney are doing to P.E.I. We do not like the base closure, we do not like the UI cut-backs, and we certainly detest this government sales tax proposal. So if you have any questions. . .

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): We welcome you gentlemen today.

I would like to just comment on a few things. First of all, your last recommendation concerns a minimum tax that should be imposed on profitable non-taxpaying corporations. You may not be aware that in the last budget a large corporation tax was included; it is 1.5% of capital or equity. Let me give you some idea on that, because certain parties have come out with this statement that a teller at a bank pays more tax than the Royal Bank, or whatever. Let me just use the TD Bank as an example. I am not sure of my exact numbers on assets, but they have about $60 billion, I think, in assets. So that would be a capital base of about $3 billion, and 1.5% of that amount would be $45 million. The way this proposal is, that bank will have to pay the greater of $45 million or if their regular tax is higher that is what they would pay. So we have indeed put in place a minimum tax on large corporations.

Secondly, on your first recommendation, you know our committee did put forth a recommendation on interest rates. But I personally have a bit of a caution there. One of the worst things that could happen to this country, and I think you would agree, would be if inflation got out of control. You know, that is a real cancer to our society, and that is what happened in the early 1980s under a different government. You are concerned, presumably, about inflation.

Mr. MacKay: In fact we say it. In fact, we are very startled that a government that is so interested in inflation would then increase taxes, thereby creating more inflation. Now it is saying it is going to bring in a 9% goods and services tax which they know is going to increase inflation by 2%. The Finance minister—

[*Translation*]

bénéfices et ne payant aucun impôt, et que les déductions pour amortissement soient réajustées en fonction du taux réel d'amortissement pour que soit réduite la valeur croissante des reports d'impôt accordés aux sociétés.

Nous estimons que cette taxe a été mal conçue. Elle est bonne à mettre au panier, elle pourrait même aller alimenter l'incinérateur et servir à la production d'énergie, c'est en fait là que la Fédération du travail de l'Île du-Prince-Édouard aimerait qu'elle aboutisse. Je puis vous dire que les témoins qui ont comparu devant le Comité n'ont pas exprimé le point de vue des îliens. J'ai fait un tour de l'île, car je pensais que le premier ministre nous rendrait visite pour le 125e anniversaire de la Confédération. À la place de cela, il a décidé d'aller célébrer la révolution française. Les habitants de l'île n'ont pas manqué de critiquer durement les décisions de Michael Wilson et de M. Mulroney concernant l'Île du-Prince-Édouard. Nous ne sommes pas satisfaits de la fermeture de la base, nous n'approuvons pas les compressions imposées au régime d'assurance-chômage et nous sommes des adversaires farouches de cette nouvelle proposition de taxe de vente. Si vous avez des questions. . .

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Soyez les bienvenus.

J'ai simplement quelques remarques à faire. Votre dernière recommandation concerne une taxe minimum qui serait imposée aux sociétés dégageant un bénéfice et ne payant pas d'impôt. Vous ne savez peut-être pas que le dernier budget prévoyait un impôt sur les sociétés très lourd, de 1,5 p. 100 du capital, ou du capital-action. Permettez-moi d'en parler un petit peu, pour répondre à certains témoins qui prétendaient qu'une employée de banque payait plus d'impôts que la banque Royale elle-même. Prenons l'exemple de la *Toronto Dominion* si vous voulez. Je ne suis pas sûr que mes chiffres soient absolument exacts, mais disons qu'elle a environ 60 milliards d'actifs, c'est à peu près cela. Cela correspondrait à un capital-action d'environ 3 milliards de dollars, à 1,5 p. 100 cela fait 45 millions. Le budget prévoit donc que la banque paiera ses 45 millions de dollars, ou l'impôt normal si celui-ci est plus élevé. Nous avons donc en fait imposé cette taxe minimum sur les grandes sociétés.

Deuxièmement, pour revenir à votre première recommandation, vous savez que le Comité a fait lui-même une recommandation concernant les taux d'intérêt. Mais personnellement je pense qu'il faut être prudent. Une des pires choses qui pourraient nous arriver serait que nous perdions la maîtrise de l'inflation. Vous savez que c'est un véritable cancer dans notre société, et c'est ce qui s'est passé au début des années 80 sous un autre gouvernement. L'inflation vous concerne, vous aussi.

M. MacKay: C'est ce que nous n'arrêtons pas de dire. Nous sommes en fait surpris qu'un gouvernement qui s'intéresse autant à l'inflation puisse augmenter les taxes, ce qui relance la spirale inflationniste. Or cette nouvelle taxe sur les produits et services de 9 p. 100 va gonfler l'inflation de 2 p. 100. Le ministre des Finances. . .

[*Texte*]

• 1720

Mr. Attewell: That is because it is a progressive tax. Twenty out of twenty-four OECD countries have it; five out of the seven G-7 countries have it. The basic decision this government made, which for 50 years no other government would do, is to say that the current FST, the current manufacturers tax, is a bad tax; it is unfair. It favours, and surely you people should appreciate this, imports over exports; and it will generate next year $17 billion. Now, if a government makes a decision that this tax has to go, then you have some options. Do you replace it with what you think is a pretty good tax, or do you not? No one in their right mind would not do something about it, or the deficit would be $50 billion rather than $32 billion or so.

I do not understand your thinking on this. We have to get rid of that one. Talk to any manufacturer and he will tell you how happy they are to get rid of that, because they are going to have 4% more in capital investment. That means expansion and that means jobs for Canada.

Mr. MacKay: But what we are suggesting is that you did have choices and you picked the bad choice. We are saying there are other ways of generating revenue other than by putting a goods and services tax on, such as increasing the personal income tax—a progressive income tax.

Mr. Attewell: I think you would find that those things would be just a small fraction of the $17 billion Your government, your country needs.

Mr. MacKay: Certainly reducing the interest rates would not. That would make us more competitive.

Mr. Attewell: And that could have runaway inflation. Who has a better—

Mr. MacKay: How can you argue about inflation when you know that this is going to cause inflation?

Mr. Attewell: What you people seem to—

Mr. MacKay: You cannot do both.

Mr. Attewell: I hear what you are saying, and we understand your recommendations. But from time to time people seem to totally forget what has happened over the last five years. If we were a new government, the Libertarians coming in or something, you could say, well, you have no track record to run on. We have a record of 1.5 million jobs. We have a record of slowing down spending to $14 billion over the last four years versus $35 billion the previous four years. So what programs do you want cut?

The Chairman: They do not want any of them cut.

[*Traduction*]

M. Attewell: C'est précisément parce que c'est un impôt progressif. Vingt des vingt-quatre pays membres de l'OCDE appliquent ce genre de taxe, et cinq du groupe des sept. La décision prise par le gouvernement, que pendant 50 ans aucun autre gouvernement n'a osé prendre, consiste à dire que la taxe fédérale de vente actuelle, la taxe sur les ventes des fabriquants, est un mauvais impôt; un impôt injuste. Vous savez très bien que c'est un impôt qui favorise les importations par rapport aux exportations, et qu'il rapportera l'an prochain 17 milliards de dollars. Si le gouvernement prend la décision de supprimer cette taxe, il faut la remplacer. Il faut évidemment opter pour une taxe qui semble satisfaisante, non? Il faut évidemment la remplacer par quelque chose, sinon le déficit qui est de 32 milliards de dollars pourrait passer à 50 milliards de dollars.

Je ne comprends pas votre logique. C'est une taxe dont il fallait se débarrasser. Parlez à n'importe quel entrepreneur fabriquant, il vous dira à quel point il approuve que l'on s'en débarrasse, et que cela va lui permettre 4 p. 100 supplémentaires d'investissement en biens d'équipement. Cela veut dire expansion économique et donc accroissement de l'emploi.

M. MacKay: Ce que nous disons, c'est qu'il y a plusieurs solutions, et vous avez retenu la plus mauvaise. Il y a d'autres façons de prélever des recettes, notamment en augmentant l'impôt sur le revenu des particuliers et d'en faire un impôt sur le revenu qui serait progressif, aux lieu et place de cette taxe sur les produits et services.

M. Attewell: Vous vous apercevriez alors qu'on ne récupérerait qu'une petite partie des 17 milliards de dollars dont votre gouvernement et le pays tout entier ont besoin.

M. MacKay: Alors réduisez les taux d'intérêt. Cela nous rendrait plus compétitifs.

M. Attewell: et ce que vous proposez relancerait l'inflation. Qui a une meilleure. . .

M. MacKay: Comment pouvez-vous parler d'inflation, alors que cette taxe va précisément la relancer?

M. Attewell: Vous semblez. . .

M. MacKay: De deux choses l'une.

M. Attewell: J'entends ce que vous dites, et nous comprenons vos recommandations. Mais de temps en temps les gens semblent oublier complètement ce qui s'est passé depuis cinq ans. Si nous étions un nouveau gouvernement, les libertaires arrivant au pouvoir, par exemple, vous pourriez dire que nous n'avons encore aucune référence. Mais nous avons créé 1,5 million d'emplois. Une dépense qui était au cours des quatre années précédentes de 35 milliards de dollars est passée au cours des quatre dernières années à 14 milliards de dollars. A quels programmes voulez-vous vous attaquer?

Le président: A aucun.

[*Text*]

Mr. MacKay: We have suggested what programs we want. All you have to do is go around Atlantic Canada and they will tell you. You go out on the street and tell people that you have created jobs. How come our unemployment rate is 14%? In Newfoundland it is 18%. I could go on and on and on. You are cutting back on VIA Rail, you are cutting back—

Mr. Attewell: Regarding regional development, I would just like to comment that under our government, which really has paid attention to Atlantic Canada, the funds will be $282 million for the four-year period just ending. That is 34% of the total for all of Canada. That compares to $185 million for the previous four years. In the upcoming four years this government plans to invest in Atlantic Canada $425 million, which is 38% of the total. I think that is quite a commitment to Atlantic Canada.

Mr. MacKay: Well, I do know that P.E.I. is going to lose $16 million through the ERDA program, and that is not an increase, that is a decrease.

Mr. Proud: I welcome the members of the Federation of Labour. I studied your brief with great interest and have several questions I would like to ask. I imagine I will only be able to ask one.

I was interested in what the hon. member across the way was saying about what this government has done for Atlantic Canada, but I will not go into that at the present time.

The government itself has acknowledged, and you mentioned it, that this proposed tax will raise inflation by at least 2.25%. Are your affiliates here in the province currently negotiating that into the current contract? Is that going on right now in case this thing does become reality?

• 1725

Mr. MacKay: I think most of our contracts come up next year. Some come this year and I do not know what some of the affiliates are doing. I guess they are hoping that the will of Canadians will prevail and the tax will be eliminated. I mean, you would not negotiate this if you believed that it is wrong in principle, but you are going to see a lot of labour disruption in the next year because of this tax if it is implemented.

Mr. A. Affleck (Vice-President, Prince Edward Island Federation of Labour): My union's contract is up in March and I can assure you that we will be looking for at least 10%, because we have been kicked in the ass since the Anti-Inflation Board of 1976. We lost through decreases back then and we have been losing real income

[*Translation*]

M. MacKay: Nous avons dit de quels programmes nous avons besoin. Faites un tour des régions atlantiques, et on vous en parlera. Discutez avec l'homme de la rue, et dites lui que vous avez créé de l'emploi. Comment se fait-il alors que notre taux de chômage soit à 14 p. 100? A Terre-Neuve il est à 18 p. 100. Et la liste pourrait ainsi continuer longtemps. Vous imposez des réductions à Via Rail, vous comprimez ailleurs. . .

M. Attewell: En matière de développement régional, j'aimerais dire que notre gouvernement, qui a fait plus particulièrement attention aux régions atlantiques, a consacré au cours des quatre ans qui viennent de se terminer 282 millions de dollars. Cela représente 34 p. 100 du total canadien. Au cours des quatre années précédentes, ce même poste budgéraire avait été de 185 millions de dollars. Au cours des quatre années qui viennent, le gouvernement envisage d'investir 425 millions de dollars dans les régions atlantiques, ce qui fait 38 p. 100 du total. Je pense que c'est quand même tout à fait respectable.

M. MacKay: Ce que je sais, c'est que le programme des EDER va faire perdre 16 millions de dollars à l'Ile-du-Prince-Édouard, il s'agit bien d'une compression budgétaire et non d'une augmentation.

M. Proud: Je souhaite la bienvenue aux représentants de la Fédération du travail. J'ai étudié votre mémoire avec beaucoup d'intérêt et j'ai beaucoup de questions à vous poser. En fait je pense que je ne pourrai vous en poser qu'une.

J'ai suivi avec attention ce qu'a dit l'honorable député de ce que son gouvernement a fait pour le Canada atlantique, mais je ne m'y attarderai pas pour le moment.

Le gouvernement lui-même a reconnu, et vous l'avez dit, que cette nouvelle taxe relancera l'inflation de 2,25 p. 100. Dans la province, est-ce que vos membres affiliés tiennent compte de cette hausse de l'inflation dans leurs négociations actuelles? Est-ce qu'on tient compte de cette hausse au cas où la TPS devienne réalité?

M. MacKay: Je pense que la plupart de nos conventions collectives viennent à échéance l'an prochain. Certaines viennent à échéance cette année, et je ne sais pas ce que certains de nos membres affiliés font à ce sujet. J'imagine qu'ils espèrent que la volonté des Canadiens aura gain de cause et que cette taxe sera éliminée. Vous ne négocieriez pas cette mesure si vous pensiez que c'est une erreur de principe, cependant, il y aura beaucoup de perturbations dans les milieux ouvriers au cours de la prochaine année si cette taxe est adoptée.

M. A. Affleck (vice-président, Fédération du travail de l'Île-du-Prince-Edouard): La convention collective de mon syndicat vient à échéance en mars et je puis vous assurer que nous allons demander une augmentation d'au moins 10 p. 100, car nous nous sommes fait avoir depuis la mise sur pied de la Commission de lutte contre

[*Texte*]

since then. Although the government can say they gave us millions of dollars, they descaled everything in the Atlantic region since then. They have done away with the railway shops in Moncton. They have done away with a lot of other things—downscaling jobs, taking jobs away from people and subcontracting them out. People who were working in government offices and were making $10 or $12 an hour are now working for somebody who is probably charging the government a lot more money, and they only make $4 or $5 an hour. We will be looking for at least 10% because we have lost in real income in the last few years. We have lost heavily.

Mr. Proud: The new jobs in the economy here on Prince Edward Island are basically in the service sector. How do you what effect this proposed tax will have on this group of workers?

Mr. MacKay: I guess it ties in with everything. If things go up 9%, people are going to have 9% less to spend, unless somebody gives it to them. Certainly the tourism service especially is going to get the brunt of it. People are not going to want to go out to a restaurant and eat because it is going to cost 9% more. It is the domino effect. These workers will get a double-whammy because the majority of them are not unionized and do not have the benefit to unite and to get a good contract. It is going to hurt them with a double effect.

Mr. Proud: Your recommendations for tax reform are opposed to a consumption tax.

Mr. MacKay: We are saying that you should pay on the ability to pay, not on the ability to spend, because there are certain decisions where you have no choice. You have to live, you have to transport, you have to eat, you have to dress, and so on and so forth. You cannot reduce on that.

Mr. Proud: Your organization and the one just prior to you are the two groups here today that are saying we have to do away with this tax, and I guess your recommendation is that a royal commission be established to look into the whole tax structure in Canada. Do you feel that without this type of thing the government is rushing ahead, as it did with VIA and other things, rushing into this thing head-long without having very much input from the regular citizens?

Mr. MacKay: I guess it goes without saying, George. If you look at the CFB Summerside issue, they now know they made a mistake; VIA Rail, they are going to know they made a mistake; and GST, they will not be around to know that they made a mistake because they will be gone. That is it, quite simply. Canadians, certainly islanders, are

[*Traduction*]

l'inflation en 1976. Nous avons perdu à l'époque à cause de réductions de salaire et depuis nous avons perdu en revenu réel. Même si le gouvernement est en mesure de dire qu'il nous a donné des millions de dollars, il a depuis réduit toutes ses contributions dans la région de l'Atlantique. Le gouvernement a éliminé les ateliers de chemins de fer de Moncton ainsi que bon nombre d'autres activités—réduction des emplois de sous-traitance. Les travailleurs qui étaient au service du gouvernement et qui touchaient un salaire horaire de 10$ à 12$ sont maintenant au service d'une autre entreprise qui facture au gouvernement des montants probablement beaucoup plus élevés. Mais les travailleurs ne touchent maintenant que 4$ à 5$ de l'heure. Nos demandes d'augmentation seront d'au moins 10 p. 100 parce que nous avons connu des pertes en revenu réel au cours des dernières années. Nous avons subi des pertes de revenu importantes.

M. Proud: Les nouveaux emplois créés dans l'économie de l'Île-du-Prince-Edouard se retrouvent essentiellement dans le secteur des services. De quelle façon pouvez-vous déterminer les conséquences de cette nouvelle taxe pour ce groupe de travailleurs?

M. MacKay: J'imagine que cela s'ajoute à tous les autres facteurs. Si les prix augmentent de 9 p. 100, les gens connaîtront une baisse de leurs dépenses de 9 p. 100, à moins que quelqu'un ne leur verse la différence. Le secteur du tourisme sera très durement touché. Les gens seront moins disposés à manger au restaurant à cause de cette l'augmentation de 9 p. 100 de l'addition. Il s'agit d'un effet de dominos. Ces travailleurs seront doublement touchés, car la majorité d'entre eux ne sont pas syndiqués et ne peuvent profiter des avantages d'un regroupement pour obtenir une bonne entente de travail. Ces travailleurs seront donc doublement victimes.

M. Proud: Vos recommandations touchant la réforme fiscale vont à l'encontre du concept de taxe à la consommation.

M. MacKay: Notre idée, c'est que les Canadiens devraient payer selon leurs capacités de payer, et non sur leur capacité de dépenser, car dans le cas de certaines décisions, il n'y a aucun choix possible. Il faut bien vivre, se déplacer, manger, s'habiller et ainsi de suite. On ne peut réduire les dépenses dans ces domaines.

M. Proud: Votre organisme, ainsi que celui qui vous a prédédé, préconise que nous abandonnions cette taxe, et je pense que vous recommandez qu'une commission royale d'enquête soit mise sur pied pour étudier toute la question du régime fiscal au Canada. Sans une telle commission, pensez-vous que le gouvernement bouscule un peu les événements, comme il l'a fait, entre autres, pour VIA, c'est-à-dire qu'il précipite l'adoption de cette taxe sans véritablement consulter les citoyens ordinaires?

M. MacKay: Cela va sans dire, George. Si on prend la question de la base des Forces armées de Summerside, le gouvernement sait maintenant qu'il a commis une erreur; pour la question de VIA Rail, le gouvernement va apprendre qu'il a fait une erreur et pour la question de la TPS, le gouvernement ne sera plus en place pour

[*Text*]

fed up. They were fed up prior to the election. We showed it, and we will show it again, only we will ask Canadians to join with us. Certainly Atlantic Canadians will show it in the next election, and I guess that is the only way we can, other than to do what other countries are doing—shut down the country.

Mr. Nystrom: I want to reassure you that what you are doing is the right thing, that you are on the side of the people. Eighty percent of the people or more agree with you, and I encourage you to lead a crusade in this province against the tax. We are doing likewise in the NDP across the country.

I wanted to mention to you that Jim Frank, Vice-President of the Conference Board of Canada, in terms of where the tax will hit the hardest said:

> The most obvious example I could give you there would be the Province of Prince Edward Island, which, simply put, produces potatoes and tourism. It is a heavily service-oriented economy and it would then by extension have more of an impact proportionately than say a province like Ontario, which is more heavily oriented to manufacturing.

Mr. Attewell of course comes from Toronto.

• 1730

In light of this, I wonder if you could tell us what would happen in this province if the GST went through, if your provincial government was forced to increase tax as well. If you look at the front page of *The Globe and Mail* this morning, you will see a story reporting that the Minister of Finance in Newfoundland said that to maintain services in Newfoundland as they are today, if this government rams through the GST, they would have to increase the provincial sales tax in Newfoundland from 12% to 16%, which gives Newfoundlanders a sales tax of 25%.

I gather your provincial sales tax is 10%. What would happen if your Premier had to do the same thing to maintain services and go to a 14% provincial sales tax, which is a 23% sales tax in total? I know about the closure of the base. I know about what happened to the UI cuts, which mean a loss of over $30 million per year in your province based on 1988 statistics. What would happen if you are faced with a federal sales tax combined with a provincial sales tax of, say, 23%, 24% or 25%?

[*Translation*]

apprendre qu'il a commis une erreur, il aura été défait. Voilà la situation. Les Canadiens, les résidents de l'Île-du-Prince-Edouard à tout le moins, en ont assez. Ils en avaient assez bien avant l'élection. Nous en avons fait la preuve et nous allons recommencer, mais cette fois nous avons demandé aux Canadiens de se joindre à nous. Les Canadiens de la région atlantique vont sans aucun doute leur faire savoir lors de la prochaine élection, et je pense que c'est le seul moyen dont nous disposions, à moins de faire comme d'autres pays, c'est-à-dire de mener le pays à la ruine.

M. Nystrom: Je tiens à vous assurer que vous êtes dans la bonne voie, vous défendez les intérêts des Canadiens. Plus de 80 p. 100 des gens sont d'accord avec vous, et je vous encourage à mener une croisade contre cette taxe dans votre province. Le NPD a fait de même partout au pays.

Je tenais à vous lire une déclaration de Jim Frank, vice-président du *Conference Board of Canada*, qui parlait des régions qui seraient le plus durement touchées par cette taxe, il a déclaré:

> L'exemple le plus probant que je peux vous donner est celui de l'Île-du-Prince-Edouard. En bref les deux activités de cette province sont la production des pommes de terre et le tourisme. Son économie repose grandement sur le secteur des services et proportionnellement sera plus durement touchée que celle d'une province comme l'Ontario, qui repose essentiellement sur le secteur de la fabrication.

De toute évidence, M. Attewell vient de Toronto.

A la suite de tout cela, je me demande si vous pourriez nous dire ce qui va se produire dans cette province si la TPS est adoptée, si votre gouvernement provincial se trouve également forcé d'augmenter sa taxe. En manchette ce matin, *The Globe and Mail* présente un article indiquant que le ministre des Finances de Terre-Neuve a déclaré que voulait maintenir les services à Terre-Neuve dans leur état actuel, si le gouvernement impose la TPS, il devrai faire passer la taxe provinciale de vente à Terre-Neuve de 12 p. 100 à 16 p. 100, ce qui représente pour les Terreuviens une taxe de vente de 25 p. 100.

Je pense que votre taxe provinciale de vente est de 10 p. 100. Qu'arrivera-t-il si votre premier ministre veut faire la même chose afin de maintenir les services et se voit obligé d'augmenter à 14 p. 100 la taxe provinciale de vente, ce qui représente une taxe de vente totale de 23 p. 100? Je connais bien la question de la fermeture de la base militaire. Je sais ce qui s'est produit au sujet des réductions apportées au régime de l'assurance-chômage, ce qui représente une perte de plus de 30 millions de dollars par année dans votre province si l'on se fie aux statistiques de 1988. Qu'arrivera-t-il si l'on vous impose une taxe fédérale de vente qui, ajoutée à la taxe provinciale de vente, représente une taxe totale de 23 p. 100, 24 p. 100 ou 25 p. 100?

[*Texte*]

Mr. MacKay: I would strongly suggest to you simply not to let them pull the plug; the plug would be pulled. The only thing the federal government has not done yet is to touch tourism. Under this proposal, farming and tourism... The fishery is in bad shape, but tourism certainly...

The group ahead of us, the Tourism Industry of Prince Edward Island, gave an analogy of a tourist coming from the United States. Certainly a tourist from Ontario is going to choose whether to come and see *Anne of Green Gables* or to watch it somewhere else. It is going to devastate this island. I do not know whether we can survive, based on every decision they are making.

This is why we feel as a country—the country was formed in the first place to spread the wealth around—there should be a royal commission on taxation. Let us look at the whole basis of how we finance the country. We agree there should be good Public Services and we agree we should pay our fair share. Do not get me wrong; we are not opposed to taxation. Do not let anybody ever say that I am opposed to taxation. If it is a choice between cutting medicare or giving us more taxes, then I say to give us more taxes, but do it fairly.

Mr. Nystrom: I will ask you one last question. You did not have a chance to answer my Conservative friend from Toronto. He said the government has treated islanders very well. As an islander, would you agree with him?

Mr. MacKay: I would suggest that he start going out on the street in Charlottetown; he would not get very far saying that.

Mr. Nystrom: What would he hear?

Mr. MacKay: He would probably get a punch in the mouth.

The Chairman: I want to suggest that we not incite violence.

Mr. Attewell: On a point of order, just for the record, talking about Atlantic Canada—

Mr. Nystrom: Well, this is part of Atlantic Canada, is it not?

Mr. Attewell: —what percentage of your people would earn $30,000 or less?

Mr. MacKay: I do not know. I can tell you what I earn.

Mr. Nystrom: This is a point of order?

Mr. MacKay: I can tell exactly how the GST will affect me.

[*Traduction*]

M. MacKay: Je vous recommande fortement de ne pas laisser agir ainsi le gouvernement fédéral. Le seul secteur que le gouvernement fédéral n'a pas encore touché, est celui du tourisme. Selon cette proposition, l'agriculture et le tourisme... Les pêches sont dans une mauvaise situation, mais le secteur du tourisme est certainement...

Le groupe qui nous a précédé, *Tourism Industry of Prince Edward Island*, a présenté l'exemple d'un touriste américain. Un touriste ontarien aura le choix de venir ici pour voir «Anne aux pignons verts» ou de se rendre ailleurs pour voir cette pièce. Cela aura un effet dévastateur sur l'île. Devant les décisions que le gouvernement prend, je ne sais pas si nous serons en mesure de survivre.

Voilà pourquoi nous sommes d'avis qu'une commission royale d'enquête sur le régime fiscal devrait être mise sur pied pour tout le pays—notre pays a d'abord été formé pour répartir les richesses. Examinons le mécanisme de base qui nous permet de financer le pays. Nous reconnaissons qu'il nous faut de bons services publics et nous acceptons d'en payer notre juste part. Comprenez-moi bien; nous ne sommes pas contre l'imposition de taxes. Que personne ne dise que je m'oppose à la perception de taxes. Si nous devons choisir entre une réduction de l'assurance-santé et l'imposition d'autres taxes, je choisirai alors l'imposition d'autres taxes, mais nous devons le faire de façon équitable.

M. Nystrom: Permettez-moi de vous poser une dernière question. Vous n'avez pas eu l'occasion de répondre à la question de mon collègue conservateur de Toronto. Il a déclaré que le gouvernement avait très bien traité les résidents de l'île. À titre de résident de l'île, êtes-vous d'accord avec lui?

M. MacKay: Je lui suggérerais d'aller se promener dans les rues de Charlottetown; il ne pourrait pas marcher très longtemps en faisant une telle déclaration.

M. Nystrom: Qu'est-ce qu'on lui dirait?

M. MacKay: On lui donnerait probablement un bon coup de poing au visage.

Le président: J'aimerais qu'on n'incite personne à la violence.

M. Attewell: J'invoque le Règlement, pour le bénéfice du compte-rendu, quand on parle de la région atlantique du Canada—

M. Nystrom: Bon, cette province fait partie de la région atlantique du Canada, n'est-ce pas?

M. Attewell: Quel pourcentage des résidents de votre province gagnent 30,000$ ou moins?

M. MacKay: Je ne sais pas. Je peux vous dire combien je gagne.

M. Nystrom: Est-ce qu'il s'agit d'un rappel au Règlement?

M. MacKay: Je peux vous dire très exactement de quelle façon je serai touché par la TPS.

[*Text*]

Mr. Attewell: You seem to be ignoring the critics—

The Chairman: Mr. Attewell, you have had a shot before.

Mr. Attewell: Mr. Chairman, if you get a glass, spend that glassful in tax and get back the same glassful or more in credit, then you are better off.

Mr. MacKay: Well, I will tell you—

The Chairman: I want to thank you very much, Mr. MacKay. I am not—

Mr. MacKay: I could give this committee the facts about an average islander such as myself who makes $28,000 a year, who has four kids, who has a wife who works in the home and who has no other sources of income. What the GST will mean to me is that I will pay $2,100 more and get an $800 tax credit. I am not going to benefit. I am what I would say is an average islander.

The Chairman: Well, thank you very much in any event for making your presentation. As you know, we have had a number of presentations from labour groups.

Mr. MacKay: We have another person who would like to answer the question.

The Chairman: Go ahead.

Mr. Jim Gyurus (Prince Edward Island Federation of Labour): The gentleman was saying that this tax is such a good idea. If it is such a good idea, why did his party not introduce it during the last general election? Why was it brought in after?

Mr. Attewell: Because we were going to be setting tax reform.

Mr. Gyurus: But they did not say anything about the GST. They did not tell the people—

Mr. Attewell: We divided it into two phases—

Mr. Gyurus: —of P.E.I. or anybody else.

• 1735

The Chairman: Let us not get into the question of the election activities of political parties. We are here to listen to witnesses. We can all have fun in a rabble-rousing debate, but we are here to listen to witnesses.

Mr. A. Affleck: Thank you, and I would like to say that we are not a joke.

The Chairman: You certainly are not.

[*Translation*]

M. Attewell: Vous semblez ne pas tenir compte des critiques—

Le président: Monsieur Attewell, on vous a déjà permis de poser des questions.

M. Attewell: Monsieur le président, si une personne dispose d'un montant donné d'argent, elle dépense ce montant pour payer la taxe et obtient un remboursement pour le même montant ou davantage sous forme de crédit, cette personne se trouve donc dans une meilleure position.

M. MacKay: Eh bien, je vous dirai—

Le président: Je tiens à vous remercier, monsieur MacKay. Je ne suis pas—

M. MacKay: Je pourrais présenter au Comité des faits sur un résident moyen de l'Île comme moi-même, qui gagne 28,000$ par année, qui a quatre enfants et une femme demeure au foyer, et qui ne dispose d'aucune autre source de revenu. Quels seront les conséquences de la TPS pour moi, je devrai payer une somme supplémentaire de 2,100$ et je recevrai un crédit pour taxe de 800$. Je n'en profiterai pas. Je pense que je suis dans la moyenne des résidents de l'Île.

Le président: De toute façon. Je vous remercie beaucoup pour votre exposé. Comme vous le savez, nous avons déjà entendu plusieurs exposés de groupes syndicaux.

M. MacKay: Nous avons une autre personne qui aimerait également répondre à cette question.

Le président: Allez-y.

M. Jim Gyurus (Fédération du travail de l'Île-du-Prince-Edouard): Le député disait que cette taxe est vraiment une bonne idée. S'il s'agit d'une si bonne idée, pourquoi que son parti n'en a-t-il pas parlé lors de la dernière élection générale? Pourquoi a-t-on présenté ces mesures après l'élection?

M. Attewell: Parce que nous allions mettre en place la réforme fiscale.

M. Gyurus: Mais vous n'avez rien dit au sujet de la TPS. Vous n'avez pas dit aux Canadiens—

M. Attewell: Nous avons scindé cette réforme en deux étapes—

M. Gyurus: —aux résidents de l'Île-du-Prince-Edouard ou à personne d'autre.

Le président: Nous n'entrerons pas ici dans les activités électorales des partis politiques. Nous sommes ici pour entendre des témoins. Certes, un débat enflammé nous amuserait tous, mais nous sommes ici pour entendre des témoins.

M. A. Affleck: Je vous remercie et je tiens à préciser que nous ne sommes pas des plaisantins.

Le président: Certainement pas.

[*Texte*]

Earlier today the situation was that we had people on the list, and one group has not showed up. I therefore have some time, and I do want to hear people who were not put on the list. The arrangement with my people is somewhere around five or six minutes.

So the first group I am going to call is the P.E.I. Council of the Disabled.

Ms Anne C. Lie-Nielsen (Executive Director, P.E.I. Council of the Disabled Inc.): Thank you, Mr. Chairman. I appreciate the opportunity to speak to the committee. It was with some consternation that we were under the impression that we would not have an opportunity to share our concerns with you.

Just a couple of facts may enlighten some of you. Only 2% of islanders earn in excess of $40,000 a year. I think that puts this in context. A single person with a disability on social assistance has a maximum income of $8,000 a year. The average income on Prince Edward Island is in the neighbourhood of $10,000 to $12,000.

The reality is still that the majority of persons with disabilities live in poverty or near poverty, and our tax system does very little to compensate for the extra costs of disability.

I am not going to read my brief, but there are a few points I would like to highlight for the committee.

The Council of the Disabled does not support the concept of the goods and services tax. We do not think a tax on consumption is the correct way to raise income, because it is a regressive tax and it impacts most heavily on lower-income Canadians. However, we have been asked to comment on the goods and services tax and will do so.

The fact that the tax credit is only partially indexed to inflation guarantees that the effectiveness of the tax credit in protecting low-income Canadians will be eroded. It cannot be otherwise. The tax credit, as you know, is only increased with an increase in the cost-of-living index in excess of 3% per year. It is the position of the council that the tax credit should be fully indexed to the cost of living.

The second major concern we have concerning persons with disabilities, particularly those on social assistance, is that the province has a habit of grabbing back any increases in income that social assistance recipients receive through tax credits. The most notable example of this is the disability pension of Canada Pension Plan: any increase in that pension is grabbed back from social assistance recipients. Therefore the tax credit will not be

[*Traduction*]

Nous avons une liste de témoins, et plus tôt dans la journée un groupe ne s'est pas présenté. Je dispose donc de temps supplémentaire et je tiens à entendre les témoignages de personnes qui n'étaient pas sur la liste. Selon l'entente conclue avec les membres du Comité, nous accordons cinq à six minutes par personne.

Donc, je demanderai au premier groupe, le *P.E.I. Council of the Disabled*, de bien vouloir se présenter devant le Comité.

Mme Anne C. Lie-Nielsen (directrice administrative, *P.E.I. Council of the Disabled Inc.*): Je vous remercie monsieur le président. Je vous suis reconnaissante de pouvoir représenter mon point de vue devant le Comité. C'est avec une certaine consternation que nous avons appris que nous ne serions pas en mesure de vous exposer notre point de vue.

Pour votre information, j'aimerais vous présenter quelques statistiques. Seulement 2 p. 100 des résidents de l'île gagnent plus de 40,000$ par année. Cela vous donne une meilleure idée de la situation. Une personne célibataire qui souffre d'un handicap et qui reçoit des prestations d'aide sociale touche un revenu annuel maximum de 8,000$. Le revenu annuel moyen de l'Île-du-Prince-Édouard se situe entre 10,000$ et 12,000$.

En effet, la majorité des personnes souffrant d'un handicap vivent dans la pauvreté ou près du seuil de la pauvreté, et notre système fiscal ne leur apporte que très peu de compensations pour les coûts supplémentaires entraînés par leur handicap.

Je ne vais pas lire mon exposé, mais j'aimerais souligner quelques points à l'intention des membres du Comité.

Le *Council of the Disabled* n'est pas en faveur de la taxe sur les produits et services. Nous ne pensons pas qu'une taxe à la consommation soit la bonne façon d'augmenter les revenus, car il s'agit d'une taxe régressive, et ses conséquences touchent plus durement les Canadiens à faible revenu. Cependant, on nous a demandé de présenter des commentaires sur la taxe sur les produits et services, et nous allons le faire.

L'indexation partielle contre l'inflation du crédit pour la taxe réduira l'efficacité de ce crédit, qui avait pour but de protéger les Canadiens à faible revenu. Il ne peut en être autrement. Comme vous le savez, le crédit pour la taxe ne sera augmenté en fonction de la hausse de l'indice des prix à la consommation qu'au delà de 3 p. 100. Le conseil est d'avis que le crédit pour la taxe devrait être pleinement indexé au coût de la vie.

Nous avons également une deuxième préoccupation d'importance touchant les personnes atteintes d'un handicap, plus particulièrement celles qui reçoivent de l'aide sociale. Notre province a l'habitude de récupérer les augmentations de revenu accordées aux prestataires de l'aide sociale par le moyen de crédits pour taxe. L'exemple le plus probant est celui de la pension d'invalidité versée par le régime de pensions du Canada:

[*Text*]

effective as protection for low-income Canadians. So we are recommending that a—

The Chairman: Does this province grab back the child tax credits?

Ms Lie-Nielsen: I cannot answer that; I am not sure.

The Chairman: Some provinces do.

Ms Lie-Nielsen: It is our position that agreements should be negotiated with the province by the federal government to ensure that receipt of the tax credit will not reduce the amount of social assistance received. I think we can all recognize that people on social assistance are at the very lowest level in our society anyway.

There are a number of items that specifically we would like. Regarding disability-related items, a number of these are tax free or tax exempt. However, some of the higher-cost items of these may be purchased by persons with disabilities who happen to have taxable income, and there is very little protection in the tax system for that. The increase of 9% on various components of those assistive aids and devices means they are less affordable and therefore less available.

• 1740

One of the services that is of particular concern is the personal care service for persons with physical disabilities. If this is a private arrangement, it is taxable, and that will put it out of the reach of a lot of people who are marginally in the work force. We therefore recommend that all personal attendant-care services be exempt from the tax.

Further recommendation of the council would be with regard to adapted vehicles. The adaptations for vehicles are exempt from the tax; however, the cost of the vehicle itself is not. In a province like Prince Edward Island, where there is no public transportation system and a very limited accessible transportation system for persons with disabilities, this is a major factor. We are therefore recommending that full cost of adapted vehicles for mobility impairments be exempt from the goods and services tax.

Access to buildings continues to be a major barrier for people with mobility impairment. We therefore that the cost of renovations to both public and private buildings to ensure accessibility should also be exempt from the goods and services tax.

A very important area of concern is job related modifications to the workplace to enable greater

[*Translation*]

toute augmentation de cette pension est récupérée auprès des prestataires de l'aide sociale. Donc, le crédit pour la taxe ne pourra servir de protection efficace pour les Canadiens qui touchent un revenu faible. Aussi recommandons-nous. . .

Le président: Est-ce que votre province récupère les crédits d'impôt pour enfants?

Mme Lie-Nielsen: Je ne peux répondre à votre question; je ne suis pas certaine.

Le président: Certaines provinces le font.

Mme Lie-Nielsen: Nous pensons que le gouvernement fédéral devrait négocier des ententes avec les provinces pour que le crédit pour la taxe n'entraîne pas de réduction des prestations d'aide sociale. Je pense que nous sommes tous d'accord pour dire que les prestataires de l'aide sociale se situent au niveau inférieur de notre société.

Nous aimerions aborder plus en détail un certain nombre de points. Bon nombre de produits nécessaires à cause d'un handicap sont libres ou exonérés d'impôt. Cependant, une personne handicapée dont le revenu est imposable peut devoir acheter certains de ces produits très dispendieux, et notre système fiscal prévoit très peu de protection à cet égard. Après avoir connu une hausse de prix de 9 p. 100, il sera moins facile de se procurer ces divers appareils d'aide.

Nous nous inquiétons au sujet de l'un des services offerts à ces personnes. Il s'agit du service de soins personnels offerts aux personnes souffrant d'une incapacité physique. S'il s'agit d'une entente privée, ce service est taxable. Bon nombre de personnes qui ne font pas partie de la population active, ne pourront plus se permettre ce genre de service. Nous recommandons donc que tous les services de soins auxiliaires soient exonérés de la taxe.

Le conseil aimerait également formuler une autre recommandation au sujet des véhicules adaptés. Les modifications apportées aux véhicules sont exonérées de la taxe; cependant, le coût d'achat du véhicule ne l'est pas. Dans une province comme l'Île-du-Prince-Édouard, où il n'y a pas de service de transport public, mais seulement un système de transport pour personnes handicapées avec accès très limité, il s'agit d'un facteur important. Nous recommandons donc que le prix total des véhicules adaptés pour les personnes ayant une mobilité réduite soit pleinement exonéré de la taxe sur les produits et services.

L'accès aux édifices représente toujours un obstacle important pour les personnes dont la mobilité est réduite. Nous recommandons donc que le coût des rénovations tant pour les édifices publics que privés visant à assurer une pleine accessibilité soit également exonéré de la taxe sur les produits et services.

Nous avons également des inquiétudes au sujet d'un autre domaine important qui touche les modifications

[*Texte*]

participation by persons with disabilities in the labour force. We do not believe those modifications, be they work-site physical modifications, on-the-job support or other modifications, should be subject to the GST. Removing barriers to employment is a very important goal for persons with disability and it should be as affordable as possible.

In general, educational services are exempt. It is not clear whether adult educational services or special needs, or tutoring services are exempt. We are recommending that all educational services directed at special needs of both adults and children with disabilities be so exempt. These are just a few of the examples of what the council believes are some serious concerns about the goods and services tax for persons with a disability. We believe, however, that the tax reform proposals are fundamentally flawed. The imposition of a consumption tax impacts most negatively on people with low incomes and on people with disabilities.

Mr. Young: I want to thank you for an excellent presentation. Are you aware that there is a proposal for an additional credit in the technical document? You or a person at $8,000 would be worse off in terms of their credits than somebody who was getting $13,000 a year. There are things like that in this document.

Ms Lie-Nielsen: It is all through it.

The Chairman: Thank you very much for coming. We are looking at a couple of those issues already.

We will now hear the Canadian Paraplegic Association.

Mr. Brian Bertelsen (Executive Director, Canadian Paraplegic Association): Thank you very much, Mr. Chairman. First, I would like to thank the committee for its indulgence in allowing us to make a brief presentation.

Our main concern is that the committee keep departmental officials alert to the impact the GST will have on mobility impaired islanders. I think that is a very important point to bring back to the people who are going to be looking at the modifications to this legislation.

The first point I would like to make is that Prince Edward Island is unique to the rest of Canada in the terms of size and population base and therefore our resource base.

[*Traduction*]

faites sur le lieu de travail afin de permettre une plus grande participation au sein de la population active de personnes souffrant d'incapacités. Nous ne pensons pas que ces modifications devraient être soumises à la TPS, qu'il s'agisse de modifications apportées à l'édifice même, d'aide sur le lieu de travail ou d'autres types de modifications. L'élimination des obstacles à l'emploi est un objectif très important pour les personnes souffrant d'incapacités, et nous devrions en réduire les coûts dans la mesure du possible.

De façon générale, les services d'enseignement sont exemptés de la taxe. Il n'est pas bien précisé cependant si les services d'enseignement pour adultes ou pour personnes ayant des besoins spéciaux, ou les services d'enseignement particuliers sont exemptés de la taxe. Nous recommandons que tous les services d'enseignement conçus pour les personnes ayant des besoins spéciaux, adultes ou enfants souffrant d'incapacités, soient exemptés de la taxe. Il ne s'agit là que de quelques exemples de préoccupation importante identifiés par le conseil au sujet de la taxe sur les produits et services pour les personnes souffrant d'incapacités. Cependant, nous pensons que les propositions de réforme fiscale comportent des erreurs fondamentales. Nous pensons que l'imposition d'une taxe à la consommation aura surtout des conséquences négatives pour les personnes à faible revenu et les personnes souffrant d'incapacités.

M. Young: Je tiens à vous remercier de votre excellente exposé. Savez-vous qu'un crédit supplémentaire a été proposé dans le document technique? Vous ou une personne qui touche un revenu de 8,000$ se trouvera dans une situation pire en ce qui concerne les crédits qu'une personne qui gagne 13,000$ par année. Ce document contient des propositions de ce genre.

Mme Lie-Nielsen: Voilà, j'ai terminé.

Le président: Je vous remercie beaucoup de vous être présentée devant le Comité. Nous étudions déjà certaines de ces questions.

Nous allons maintenant entendre l'exposé de l'Association canadienne des paraplégiques.

M. Brian Bertelsen (directeur administratif, Association canadienne des paraplégiques): Je vous remercie, monsieur le président. Je tiens d'abord à remercier le Comité, qui a fait preuve d'indulgence et nous a autorisés à présenter un bref exposé.

Nous voudrions surtout que le Comité sensibilise les fonctionnaires du ministère aux répercussions de la TPS sur les résidents de l'île dont la mobilité est réduite. Je pense qu'il s'agit là d'un point très important qu'il faut porter à l'attention de ceux qui vont étudier les modifications à apporter à ce projet de loi.

Je voudrais d'abord dire que l'Île-du-Prince-Édouard est une province distincte du reste du Canada par sa superficie, sa population et ses ressources.

[*Text*]

• 1745

One of those differences is that only 5.2% of our disabled population live in institutions, whereas the average in the rest of the provinces is 7.4%, which means a lot more of our retarded group members are living in their family units in mostly rural communities. This places the burden of visitation for counselling purposes on the province with the smallest available financial resources. Since almost 95% of our clients live at home, non-discretionary expenses for aids, ramps and alterations to habitat, some of which are not covered as medical exemptions, as I am sure you are all aware, impact more heavily on this little island and on our clients than on the rest of Canada. This is a burden on the whole family unit, not just on the person who happens to have the mobility impairment.

The second point I would like to bring up is that we strongly feel some negotiations should take place with the provinces to ensure that credits are not deducted from social assistance programs. I think that has to be done.

The third point I would like to bring up is that because of low salaries islanders tend to hold on to their technical aids, such as wheelchairs or lifts, as long as possible. It is very hard to get grants or any funding programs or to raise the dollars privately to replace this equipment. The wheelchair itself may be exempt initially under medical, but repairs or new parts such as tubes and tires, etc., and the labour costs of the repairs are subject to GST. I think that needs to be looked at.

I would like to say that our brief, which we have entitled "No Man or Woman Is An Island", speaks for itself. I would like to ask you to please see our situation as one that deserves your special attention because we are in a unique position, as was so clearly stated by the previous speaker.

I would like to ask you if you have any questions.

Mr. Sobeski: It is just a comment. We had the national organization appear before us in Ottawa, and they made the same compelling arguments as you have. They even brought to our attention that you use a lot of tape, as an example. They brought up those types of items and left us with a list of those things that maybe a normal consumer might not think of as regular purchases. They made a very good case. We heard similar arguments this morning when you came forward, basically echoing the same concerns we heard then. Again, your national organization made a very good presentation to us some three weeks ago in Ottawa.

[*Translation*]

Voici l'une de ces différences. Uniquement 5,2 p. 100 des personnes souffrant d'incapacité vivent en institution, tandis que la moyenne pour les autres provinces est de 7,4 p. 100, ce qui veut dire qu'un plus grand nombre de nos personnes retardées vivent dans leur famille essentiellement dans des régions rurales. Cela impose donc un plus grand nombre de déplacements pour les consultations dans une province qui dispose des ressources financières les plus modestes. Puisque près de 95 p. 100 de nos clients demeurent à la maison, les dépenses non discrétionnaires pour les appareils d'aide, les rampes et les modifications dans la maison, dont certaines ne sont pas payées au titre d'exemption médicale, comme vous le savez sans aucun doute, frappent beaucoup plus durement cette petite île et nos clients que le reste du Canada. Ce fardeau touche toute la famille, et non pas uniquement la personne dont la mobilité est réduite.

Deuxièmement, nous pensons fermement qu'il devrait y avoir des négociations avec les provinces afin que les crédits ne soient pas soustraits des prestations prévues par les programmes d'aide sociale. Nous devons régler ce problème.

Troisièmement, à cause des salaires peu élevés, les résidents de l'île ont tendance à vouloir garder aussi longtemps que possible leurs appareils d'aide techniques, comme les fauteuils roulants ou les ascenseurs. Il est très difficile, pour remplacer cet équipement, d'obtenir des subventions, de l'aide de programmes de financement, ou de recueillir des sommes dans le secteur privé. Le coût d'achat d'un fauteuil roulant est exempté de la TPS à titre de dépense médicale, mais les réparations ou les pièces de remplacement comme les chambres à air, les pneus ou d'autres pièces, ainsi que les frais de main-d'oeuvre sont taxables. Je pense qu'il nous faut examiner tout cela.

Je pense d'ailleurs que le titre de notre mémoire est très explicite à ce sujet, «No Man or Woman Is An Island». En utilisant notre situation, j'aimerais vous demander de faire preuve d'une attention spéciale parce que nous sommes dans une situation unique, comme l'a si bien précisé l'intervenant précédent.

Est-ce que vous avez des questions?

M. Sobeski: Il s'agit d'un commentaire. Votre organisme national s'est présenté devant le Comité à Ottawa, et on nous a présenté les mêmes arguments très convaincants que les vôtres. À titre d'exemple, on nous a même fait savoir que vous utilisez beaucoup de ruban gommé. Les représentants nous ont parlé de tous ces produits et nous ont remis une liste de produits qui pour un consommateur normal ne représentent peut-être pas des achats réguliers. Ils ont très bien présenté leur point de vue. Ce matin lorsque vous vous êtes présenté, nous avons entendu des arguments semblables, qui essentiellement exprimaient les mêmes préoccupations. A nouveau, votre organisme national nous a très bien présenté sa position il y a environ trois semaines à Ottawa.

[*Texte*]

Mr. Bertelsen: I certainly agree with you. The one point we would like to make very clear, which is in our two-page brief, is that in our opinion there is less non-discretionary income available on the Island than probably anywhere else in Canada, other than possibly Newfoundland, and it costs the mobility-impaired individual more to exist on Prince Edward Island, where expenses will be the heaviest and non-discretionary income the lowest. That is why we felt it very important to submit a brief that itemized that concern of ours. Of all the parts of Canada that will be hit, I think P.E.I. will be one of the hardest hit in that area.

The Chairman: Thank you very much for coming. I am glad we could hear you.

Mr. Nystrom: Mr. Chairman, for the record, we welcome back an old colleague, former MP Gus MacFarlane. He was a colleague of ours for quite some time.

Mr. Young: Also, let it be known that he was a wonderful basketball player. He had a great shot.

Mr. Gus MacFarlane (President, Canadian Paraplegic Association): I also arranged for the chairman and his son to go north, I think, with Indian Affairs at one time.

The Chairman: Right on.

Mr. Young: He was not a bad coach either, as I recall.

The Chairman: You are absolutely right.

The next group we are going to see is the Prince Edward Island Council of the Arts.

• 1750

Ms Daphne Large (Chairperson, Prince Edward Island Council of the Arts): Thank you for hearing us.

The cultural industries of P.E.I. are tied very closely to tourism. I would say 80% of all the activity that takes place on Prince Edward Island is between June and October.

The cost in time and money to the arts sector for administering this tax will be prohibitive and will cause a profound decrease in activity in this area. Theatres and symphonies will be paying between two and seven times as much federal tax as they pay at present, and as a result ticket prices will have to increase by 8% to 10%. Books will be taxed at 9%, as well as any materials bought for use in theatrical and dance performances. Education will be taxed through both literature and cultural activities such as music lessons and ballet.

[*Traduction*]

M. Bertelsen: Je suis tout à fait d'accord avec vous. Nous aimerions préciser un point qui est présenté dans notre mémoire de deux pages. Selon nous, il y a probablement moins de revenu non discrétionnaire sur l'île que probablement partout ailleurs au Canada, exception peut-être de Terre-Neuve, et il en coûtera davantage aux personnes dont la mobilité est réduite pour habiter à l'Île-du-Prince-Édouard, où les dépenses seront les plus élevées et le revenu non discrétionnaire le plus bas. Voilà pourquoi nous pensions qu'il était très important de présenter un mémoire qui soulignait notre préoccupation à ce sujet. De toutes les régions du Canada qui seront touchées, je pense que l'Ile-du-Prince-Edouard le sera le plus durement.

Le président: Je vous remercie de vous être présenté devant le Comité. Je suis content que nous ayons eu la possibilité d'entendre vos préoccupations.

M. Nystrom: Monsieur le président, pour le bénéfice du compte rendu, nous désirons souhaiter la bienvenue à un ancien collègue, l'ancien député Gus MacFarlane. Il fut l'un de nos collègues pendant un bon bout de temps.

M. Young: J'aimerais également que l'on sache qu'il était un excellent joueur de basketball. Il avait un lancer redoutable.

M. Gus MacFarlane (président, Association canadienne des paraplégiques): J'ai également pris des dispositions pour que le président et son fils voyagent dans le Nord, je pense, avec le ministère des Affaires indiennes à un certain moment donné.

Le président: C'est exact.

M. Young: Si je me souviens bien, il n'était pas si mauvais entraîneur non plus.

Le président: Vous avez tout à fait raison.

Le *Prince Edward Island Council of the Arts* est le prochain groupe que nous allons entendre.

Mme Daphne Large (présidente, *Prince Edward Island Council of the Arts*): Je vous remercie d'avoir accepté de nous faire comparaître devant le Comité.

À L'Île-du-Prince-Edouard, les entresprises de culture sont liées l'Île-du-Prince-Edouard très étroitement au tourisme. J'irais même jusqu'à dire que 80 p. 100 de toutes les activités se déroulent à l'Île-du-Prince-Edouard de juin à octobre.

Les coûts d'administration de cette taxe en temps et en argent pour le secteur des arts seront excessifs et entraîneront une importante diminution de l'activité dans ce secteur. Le théâtre et les groupes symphoniques paieront de deux à sept fois plus de taxe fédérale qu'ils ne le font présentement, et en conséquence les prix des billets augmenteront de 8 p. 100 à 10 p. 100. Les livres seront frappés d'une taxe de 9 p. 100 tout comme les achats de matériel servant à la danse et au théâtre. L'enseignement sera également taxé tant sous la forme de

[*Text*]

Contrary to recent news stories quoting Roger Douglas, former finance minister from New Zealand, yesterday I took it upon myself to call New Zealand to try to get some comparison on arts activities and crafts between New Zealand and Prince Edward Island, and the person there was quite amazed to see how positively this person was quoted in Canada. Inflation is now at an all-time high in New Zealand. Unemployment is tremendously high. The arts sector was devastated in New Zealand. Anyone who had a minimal deficit was erased from the scene. New Zealanders no longer have any disposable income, which as you can imagine spells danger for the arts, as that is where our money chiefly comes from. If people have left-over income, they will spend it on the arts.

I myself am a full-time potter and have a business on Prince Edward Island. I have run it for 16 years.

The Chairman: You have a very good and important brief.

Is there provincial sales tax on tickets to symphonies, shows, theatres, and that type of thing here?

Ms Large: It is a 10% provincial sales tax.

The Chairman: So there is a sales tax on all those things at present.

Ms Large: Yes.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): And for your pottery and things like that?

Ms Large: Yes, there is. In Newfoundland there is no sales tax on crafts. Quite often I have a very hard time justifying even a 10% sales tax on handicrafts on Prince Edward Island. When the customer comes up to the counter they have already mentally totalled the bill. When they hear this amount, they ask, what is this extra amount here and why do you have it? I try to justify 10%. I cannot imagine in two years trying to justify 19%.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): I was wondering whether they taxed prices of tickets ond productions such as *Anne of Green Gables*.

Ms Large: Yes, they do.

M. Jourdenais: Vous recommandez que le seuil de petit commerçant soit porté de 30,000$ à 75,000$. Quel est le chiffre d'affaires moyen du petit commerçant, de l'artiste ou de l'artisan, à l'Ile-du-Prince-Édouard?

Ms Large: Currently we are under a $50,000 small-trader exemption, except for manufacturers' sales tax. It is

[*Translation*]

littérature que d'activités culturelles, comme les leçons de musique et le ballet.

Contrairement à de récents articles de journaux qui citaient Roger Gouglas, ancien ministre des Finances de Nouvelle-Zélande, hier j'ai décidé de téléphoner en Nouvelle-Zélande et d'essayer d'obtenir des comparaisons pour les activités artistiques et d'artisanat entre la Nouvelle-Zélande et l'Île-du-Prince-Edouard. La personne à qui j'ai parlé était très surprise de voir les citations très positives attribuées à cette personne au Canada. L'inflation a maintenant atteint un sommet de tous les temps en Nouvelle-Zélande. Le chômage est très élevé. Le secteur des arts a été dévasté en Nouvelle-Zélande. Quiconque avait un minime déficit a été balayé de la scène. Les Néo-zélandais ne disposent plus de revenu personnel disponible, ce qui, comme vous le savez, constitue un signe alarmant pour les arts, car il s'agit là de notre principal source de revenus. Lorsque les gens ont des revenus non utilisés, ils vont dépenser ces sommes dans le secteur des arts.

Je suis potière à temps plein et j'ai à l'Île-du-Prince-Edouard, un commerce que j'exploite depuis 16 ans.

Le président: Votre mémoire est excellent et également très important.

Est-ce qu'une taxe provinciale de vente est facturée sur le prix des concerts des orchestres symphoniques, ou sur celui des spectacles de variétés et, les pièces de théâtre ici?

Mme Large: Il y a une taxe provinciale de vente de 10 p. 100.

Le président: Donc, on prélève présentement une taxe de vente sur ces billets.

Mme Large: Oui.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Et pour vos créations de poterie et autres objets d'artisanat?

Mme Large: Oui, il y a une taxe provinciale de vente. Â Terre-Neuve, il n'y a aucune taxe de vente sur l'artisanat. Très souvent, j'éprouve beaucoup de difficulté à expliquer l'imposition d'une taxe de vente sur l'artisanat à l'Île-du-Prince-Edouard, même si elle n'est que de 10 p. 100. Lorsque le client se présente à la caisse, il a déjà mentalement calculé le montant total de son achat. Lorsqu'il voit ce montant, il se demande pourquoi? J'essaie d'expliquer ce montant de 10 p. 100. Je ne peux m'imaginer essayant dans deux ans d'expliquer un montant de 19 p. 100.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Je me demande si on taxe le prix des billets pour des productions comme «Anne aux pignons verts»

Mme Large: Oui, ces billets sont taxés.

Mr. Jourdonnais: You recommend that the treashold limit for the small retailer be increased from 30,000$ to 75,000$. What is the average turnover for a small retailer, for an artist or a craftsman in Prince Edward Island?

Mme Large: Présentement, nous jouissons d'une exemption de petit commerçant de 50,000$, exception

[*Texte*]

the intention of the Department of Revenue to replace this $50,000 manufacturers' exemption with the small-traders' exemption of $30,000. While this allows individuals to opt out of passing along the GST to their customers, it does not allow the small producer to claim input tax credits for the GST paid on their production costs. Therefore, the consumer, although not paying a visible GST, is in reality paying for the GST in production costs. Hence the individual item sold is out of necessity more costly to the customer, even though the final product is not GST taxable. I am not sure if that was his question.

• 1755

Mr. Jourdenais: We will take that as the answer.

The Chairman: I want to thank you very much for your help. It is a good brief. We certainly will be bearing it in mind.

This concludes our hearings on Prince Edward Island.

The meeting is adjourned.

[*Traduction*]

faite de la taxe sur les ventes des fabricants. Le ministère du Revenu a l'intention de remplacer l'exonération de fabriquant de 50,000$ par l'exonération de petit commerçant de 30,000$. Ainsi, ceux qui le désirent pourront ne pas faire payer la TPS à leurs clients, mais du même coup, ils ne pourront pas demander de crédit pour taxe sur intrants en compensation de la TPS qu'ils auront payée sur leur coût de production. Par conséquent, les consommateurs payent en réalité la TPS sur les coûts de production même s'ils ne payent pas de TPS visible. Ainsi l'article vendu coûte nécessairement plus cher au client, même s'il n'y a pas de TPS sur le produit final. Je ne sais pas si cela répond à la question posée.

M. Jourdenais: Nous nous contenterons de cette réponse.

Le président: Je voudrais vous remercier de votre aide qui nous a été très utile. Votre mémoire était intéressant et nous en tiendrons compte lorsque nous rédigerons notre rapport.

Voilà qui met un terme à nos audiences dans l'Ile-du-Prince-Édouard.

La séance est levée.

From the P.E.I. Federation of Labour:
Sandy Mackay, President;
A. Affleck, Vice President;
Jim Gyurus.
From the P.E.I. Council of the Disabled:
Anne C. Lie-Nielsen, Executive Director.
From the Canadian Paraplegic Association:
Brian Bertelsen, Executive Director;
Gus MacFarlane, President.
From the P.E.I. Council of the Arts:
Daphne Large, Chairperson.

Du Congrès du travail de l'Î.P.É.:
Sandy Mackay, président;
A. Affleck, vice-président;
Jim Gyurus.
De la P.E.I. Council of the Disabled:
Anne C. Lie-Nielsen, directrice générale.
De l'Association canadienne des paraplégiques:
Brian Bertelsen, directeur général;
Gus MacFarlane, président.
Du P.E.I. Council of the Arts:
Daphne Large, présidente.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Prince Edward Island Potato Marketing Commission:

Gary Linkletter, Spokesman;

Steward Affleck, Secretary Treasurer;

C. Mary H. Best, C.A., Resource Person, (Partner) Coopers & Lybrand.

From the Prince Edward Island Draft Horse Association:

Bill Best, President;

C. Mary H. Best, Draft Horse Owner.

From the Federation of Prince Edward Island Municipalities:

Donna MacArthur, President;

Richard Brown, Alderman.

From the Tourism Industry of Prince Edward Island:

Walter Wyand, President;

Don Cudmore, President, P.E.I. Restaurant Association.

From the Social Action Commission:

Leah Michaud, Chairperson;

Mary Boyd, Director.

(*Continued on previous page*)

TÉMOINS

De la Commission de commercialisation des pommes de terres de l'Île-du-Prince-Édouard:

Gary Linkletter, porte-parole;

Steward Affleck, secrétaire-trésorier;

C. Mary H. Best, C.A., personne-ressource, (Partenaire) Coopers & Lybrand.

De la Prince Edward Island Draft Horse Association:

Bill Best, président;

C. Mary H. Best, propriétaire de chevaux de trait.

De la Federation of Prince Edward Island Municipalities:

Donna MacArthur, présidente;

Richard Brown, Échevin.

De l'Industrie du tourisme de l'Île-du-Prince-Édouard:

Walter Wyand, président;

Don Cudmore, président, P.E.I. Restaurant Association.

De la Social Action Commission:

Leah Michaud, présidente;

Mary Boyd, directrice.

(*Suite à la page précédente*)

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 72

Thursday, October 19, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 72

Le jeudi 19 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the Goods & Services Tax—Technical Paper (August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la taxe sur les produits et services—Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989

34353—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman:

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président:

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité
Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and
Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, OCTOBER 19, 1989
(79)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 9:00 o'clock a.m. this day, in Halifax, Nova Scotia, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: Fernand Jourdenais for Clément Couture; Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Member present: Ron MacDonald.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff*: Sean Aylward; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: From the Voluntary Planning Board of Nova Scotia: Edwin C. Harris; Bob Radchuck; Elizabeth Mills. *From the Cultural Federation of Nova Scotia*: Kevin McNamara; Jody Wood. *From the Nova Scotia Registered Music Teachers' Association*: Janet Leffek, Past President & Vice-President for Nova Scotia, Canadian Federation of Music Teachers' Association. *From the Nova Scotia Restaurant and Foodservices Association*: James R. Legge, Executive Director. *From the Tourism Industry Association of Nova Scotia*: Gordon Harmer, Chief Executive Officer. *From the Nova Scotia Federation of Agriculture*: John Vissers, President. *From the Port of Halifax*: Victor Bayne, Halifax-Dartmouth Port Development Commission. *From the Halifax Board of Trade*: David Hyndman, Chairman; Barry Travers, Chairman, GST Task Force. *From Canavan's Insurance Appraisal Ltd.*: Joseph Byrne, General Manager. *From the Christmas Tree Council of Nova Scotia*: Tom Ernst, Secretary Advisor; Peter Barkhouse; Allan McPherson, Tax Consultant. *From the Taxpayers Council on National Issues*: Allan F. Smith, Co-Chairman. *From Cricklewood Giftware*: Francene Cosman, President.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Service Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Edwin Harris and Bob Radchuck from the Voluntary Planning Board of Nova Scotia, made an opening statement and with Elizabeth Mills, answered questions.

Kevin McNamara from the Cultural Federation of Nova Scotia, made an opening statement and, with Jody Wood, answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 19 OCTOBRE 1989
(79)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 9 heures à Halifax, en Nouvelle-Écosse, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: Fernand Jourdenais remplace Clément Couture; Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Autre député présent: Ron MacDonald.

Aussi présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité*: Sean Aylward et Blake Murray, consultants.

Témoins: Du Voluntary Planning Board of Nova Scotia: Edwin C. Harris; Bob Radchuck; Elizabeth Mills. *De la Cultural Federation of Nova Scotia*: Kevin McNamara; Jody Wood. *De la Nova Scotia Registered Music Teachers' Association*: Janet Leffek, ancienne présidente et vice-présidente du bureau de la Nouvelle-Écosse de la Fédération canadienne des associations de professeurs de musique. *De la Nova Scotia Restaurant and Foodservices Association*: James R. Legge, directeur exécutif. *De la Tourism Industry Association of Nova Scotia*: Gordon Harmer, président directeur général. *De la Nova Scotia Federation of Agriculture*: John Vissers, président. *Du Port of Halifax*: Victor Bayne, Halifax-Dartmouth Port Development Commission. *Du Halifax Board of Trade*: David Hyndman, président; Barry Travers, président, groupe de travail sur la TPS. *De Canavan's Insurance Appraisal Ltd.*: Joseph Byrne, directeur général. *Du Christmas Tree Council of Nova Scotia*: Tom Ernst, secrétaire et conseiller; Peter Barkhouse; Allan McPherson, conseiller fiscal. *Du Taxpayers Council on National Issues*: Allan F. Smith, co-président. *De Cricklewood Giftware*: Francene Cosman, présidente.

En conformité avec le paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du Document technique sur la taxe sur les produits et services publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule nº 26.*)

Edwin Harris et Bob Radchuck du Voluntary Planning Board of Nova Scotia font un exposé et, avec Elizabeth Mills, répondent aux questions.

Kevin McNamara, de la Cultural Federation of Nova Scotia, fait un exposé et, avec Jody Wood, répond aux questions.

Janet Leffek from the Nova Scotia Registered Music Teachers' Association, made an opening statement and answered questions.

James Legge from the Nova Scotia Restaurant and Foodservices Association, made an opening statement and answered questions.

Gordon Harmer from the Tourism Industry Association of Nova Scotia, made an opening statement and answered questions.

John Vissers from the Nova Scotia Federation of Agriculture, made an opening statement and answered questions.

Victor Bayne from the Port of Halifax, made an opening statement and answered questions.

David Hyndman from the Halifax Board of Trade, made an opening statement and, with Barry Travers, answered questions.

Joseph Byrne from Canavan's Insurance Appraisal Ltd., made an opening statement and answered questions.

Tom Ernst from the Christmas Tree Council of Nova Scotia, made an opening statement and, with Peter Barkhouse and Allan McPherson, answered questions.

Allan Smith from the Taxpayers Council on National Issues, made an opening statement and answered questions.

Francene Cosman from Cricklewood Giftware, made an opening statement and answered questions.

At 12:25 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Richard Dupuis
Committee Clerk

Janet Leffek, de la Nova Scotia Registered Music Teachers' Association, fait un exposé et répond aux questions.

James Legge de la Nova Scotia Restaurant and Foodservices Association, fait un exposé et répond aux questions.

Gordon Hammer, de la Tourism Industry Association of Nova Scotia, fait un exposé et répond aux questions.

John Vissers, de la Nova Scotia Federation of Agriculture, fait un exposé et répond aux questions.

Victor Bayne, du Port of Halifax, fait un exposé et répond aux questions.

David Hyndman, du Halifax Board of Trade, fait un exposé et, avec Barry Travers, répond aux questions.

Joseph Byrne, de Canavan's Insurance Appraisal Ltd., fait un exposé et répond aux questions.

Tom Ernst, du Christmas Tree Council of Nova Scotia, fait un exposé et, avec Peter Barkhouse et Allan McPherson, répond aux questions.

Allan Smith, du Taxpayers Council on National Issues, fait un exposé et répond aux questions.

Francene Cosman, de Cricklewood Giftware, fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 25, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffier de Comité
Richard Dupuis

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

[*Texte*]

Thursday, October 19, 1989

• 0857

The Chairman: Our first witness this morning is the Voluntary Planning Board of Nova Scotia. The Voluntary Planning Board of Nova Scotia is represented by Edwin C. Harris, Elaine Simpson, Elizabeth Mills, and Bob Radchuck.

Mr. Bob Radchuck (Vice-Chairman, Voluntary Planning Board of Nova Scotia): Mr. Chairman, ladies and gentlemen of the committee, thank you very much for the opportunity to present the Voluntary Planning Board's position and views on the proposed goods and services tax.

• 0900

Although the chairman has introduced us, I thought I would be more specific with the individuals. With me today is Mr. Edwin Harris, a partner in the law firm of Dailey, Black & Moreira. Mr. Harris specializes in tax law, is a member of our Voluntary Planning Board, chairman of our taxation sector, and will be making our presentation today. Also with me are Ms Elaine Simpson, a tax partner with the firm of Coopers & Lybrand, also a member of our board, and also with our taxation sector; and Ms Elizabeth Mills, the executive director of the Voluntary Planning Board.

It is worth a couple of moments, Mr. Chairman, to remind you that Voluntary Planning Board is really a unique organization. Since 1963 it has provided a vehicle through which the private and non-governmental sectors in Nova Scotia can take part in the economic development planning. It is politically independent and a volunteer organization. The standing membership of the Voluntary Planning Board is presently about 657 individuals participating in one or more of our 20 sectors representing the entire spectrum of economic and social activities.

Now, apart from a small professional support staff, the organization is composed entirely of volunteers representing primary producers, private business and labour at the grassroots level from all regions of the province. Members are chosen for their representativeness and their ability to provide a well-informed and balanced opinion.

At this point, in view of the time, I will hand it over to Mr. Harris to proceed with our presentation.

Mr. Edwin Harris (Voluntary Planning Board of Nova Scotia): I regret the lateness of the submission of our brief, Mr. Chairman. As Mr. Radchuck has indicated, we are a broad-based organization and it does take a while to get input from all the membership. We did provide a very

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

[*Traduction*]

Le jeudi 19 octobre 1989

Le président: Notre premier témoin ce matin sera le *Voluntary Planning Board of Nova Scotia*, représenté par Edwin C. Harris, Elaine Simpson, Elizabeth Mills et Bob Radchuck.

M. Bob Radchuck (vice-président, Voluntary Planning Board of Nova Scotia): Monsieur le président, mesdames et messieurs du Comité, je vous remercie de l'occasion qui nous est offerte d'exprimer les vues du *Voluntary Planning Board* sur le projet de taxe sur les produits et services.

Le président nous a déjà nommés mais je voudrais vous dire quelques mots sur chacun d'entre nous. Je suis accompagné de M. Edwin Harris, associé du cabinet d'avocats Dailey, Black et Moreira. M. Harris se spécialise en droit fiscal et il est membre du *Voluntary Planning Board*, président de notre comité de la fiscalité et c'est lui qui fera notre exposé. Je suis accompagné également de M^me^ Elaine Simpson, fiscaliste chez Coopers et Lybrand, qui est également membre de notre association, et siège également à notre comité de la fiscalité; enfin, notre délégation comprend M^me^ Elizabeth Mills, directrice exécutive du *Voluntary Planning Board*.

Je voudrais signaler tout d'abord, monsieur le président, que le 1*Voluntary Planning Board* constitue une organisation très particulière. Depuis 1963, elle constitue un véhicule par lequel les secteurs privé et non gouvernemental de Nouvelle-Écosse peuvent participer à la planification du développement économique. Nous sommes un organisme politiquement indépendant, composé de bénévoles. Il compte à l'heure actuelle 657 membres permanents, participant à un ou plusieurs de nos 20 comités représentant toute la gamme des activités économiques et sociales.

À part un petit personnel professionnel, l'organisation se compose entièrement de bénévoles, qui représentent les producteurs primaires, les entreprises privées et les syndicats de la base de toutes les régions de la province. Les membres sont choisis en fonction de leur représentativité et de leur capacité à avancer des opinions argumentées et équilibrées.

Je voudrais maintenant donner la parole à M. Harris afin qu'il fasse notre exposé.

M. Edwin Harris (Voluntary Planning Board of Nova Scotia): Je regrette que notre mémoire vous soit parvenu si tard, Monsieur le président. Ainsi que M. Radchuch l'a indiqué, nous sommes une organisation très diverse et il nous faut pas mal de temps pour consulter l'ensemble de

[*Text*]

summary indication of our proposals earlier and we have put some flesh on the bones in the submission you now have.

The main thrust of our presentation, Mr. Chairman, although you may have heard several of the representations elsewhere, is that the Nova Scotian economy is now in a particularly vulnerable position from a number of factors other than taxation. The imposition of a 9% goods and services tax at this particular time could have devastating effects on a vulnerable economy. We are not convinced that the federal government, in its studies leading to the goods and services tax proposal, has fully taken into account the repercussions that may occur from imposition of the tax in the form now proposed.

Our submission goes on to discuss the claim that the proposed tax would be revenue neutral. Either the claim is meaningless or it is incorrect, and some reasons are given for that. We also raise questions as to whether the proposed tax credits for middle- and lower-income people will do the job that is claimed for them.

We go on to refer to specific businesses in Nova Scotia, the large number of small businesses that are operating near a break-even position that could be put out of business by a 9% GST. We talk about inflationary effect and the unlikelihood that merely preaching to businesses and labour groups and so on to keep down their demands for higher return will do the job when they anticipate a very significant inflationary impact from the implementation of the new tax.

We also discuss the question of compensation to small businesses as a result of the additional compliance costs, and we point out that really the problem is not so much one of additional costs, although they will certainly be present, but the headaches and difficulties of compliance, which cannot be measured in monetary terms. We talk about cashflow problems, and you have heard of that elsewhere, I am sure.

We do stress the particular vulnerability of certain of our industries, and this is not intended to be a comprehensive list by any means. But we do refer to the transportation sector, the fact that goods produced in Nova Scotia and transported to markets elsewhere have higher freight costs than competing products produced closer to the market do. This has always been a disadvantage to Nova Scotia, and the disadvantage will be amplified by the imposition of a 9% tax on these freight costs. We have also included as a supplement to our brief the brief that our transportation sector itself prepared.

[*Translation*]

nos membres. Nous avons envoyé un bref résumé de nos propositions, lequel nous avons maintenant quelque peu étoffé dans le mémoire que vous avez sous les yeux.

Le thème principal de notre présentation, monsieur le président, tel que vous avez peut-être déjà entendu dans la bouche d'autres intervenants, est que l'économie de la Nouvelle-Écosse se trouve dans une conjoncture particulièrement vulnérable et ce pour diverses raisons indépendantes de la fiscalité. L'imposition d'une taxe sur les produits et services de 9 p. 100, dans cette situation, pourrait dévaster une économie déjà vulnérable. Nous ne sommes pas convaincus que le gouvernement fédéral, dans les études préparatoires à ce projet, a pleinement tenu compte des répercussions qui pourraient résulter d'une taxe prenant la forme qui est aujourd'hui proposée.

Notre mémoire conteste ensuite l'affirmation que la taxe proposée serait neutre sur le plan des recettes. Soit cette affirmation n'a pas de sens, soit qu'elle est erronée, et nous indiquons quelques raisons à l'appui de cet avis. Nous nous demandons également si les crédits d'impôt prévus pour les petits et moyens revenus auront l'effet que l'on attend d'eux.

Nous abordons ensuite la situation d'entreprises particulières de Nouvelle-Écosse, notamment le grand nombre de petites entreprises qui sont juste marginalement rentables et qu'une taxe de 9 p. 100 pourrait acculer à la faillite. Nous parlons de l'effet inflationniste et du fait qu'il ne suffira pas de prêcher la modération aux entreprises et aux syndicats, etc., afin qu'ils tempèrent leurs exigences et revendications matérielles, alors qu'ils devront compter sur une poussée inflationniste très sensible résultant de l'introduction de la nouvelle taxe.

Nous traitons également des indemnités versées aux petites entreprises pour les dédommager de leurs frais administratifs supplémentaires et nous faisons valoir que le problème ne tient pas seulement à l'accroissement des coûts, qui sera très réel, mais à la complexité des formalités et à tous les tracas qui en découlent et que l'on ne peut pas vraiment calculer en valeur monétaire. Nous parlons également des difficultés de trésorerie, et nous ne sommes pas les premiers à exprimer ces doléances, j'en suis certain.

Nous insistons sur la vulnérabilité particulière de certaines de nos industries, et la liste que nous donnons ne se veut nullement exhaustive. Nous voulons attirer particulièrement votre attention sur le secteur des transports, sur le fait que les produits de la Nouvelle-Écosse acheminés vers leurs débouchés en dehors de la province sont soumis à des coûts de transport plus élevés que leurs concurrents des régions plus centrales. Cela a toujours été un inconvénient pour la Nouvelle-Écosse et il sera encore amplifié par l'imposition d'une taxe de 9 p. 100 sur ces frais de transport. Nous avons également ajouté en supplément à notre texte le mémoire que notre secteur des transports a rédigé lui-même.

[*Texte*]

• 0905

We talk about the tourist industry, and I believe you heard that before. It is well to remember that this is a very important industry in Nova Scotia, where our economic base is somewhat restricted. If the tourist industry is seriously affected, so is the whole economy because of the multiplier effect.

We also talk about construction activity and other sectors. I think you have already heard most of those concerns.

We also mention our concern that the government of Nova Scotia, perceiving that its revenues are going to be adversely affected, may be forced to increase its own tax levels. There can be a resulting further burden on the private sector.

I should make it clear that we are not making a presentation on behalf of the government of Nova Scotia. It is quite capable of making its own case. If the government decides it has to increase taxes, the private sector is also going to have to bear this additional burden.

So far you have heard nothing but criticism and that, of course, is what is concerning our people. It is not to say we are advocating going back and continuing with the existing federal sales tax. We do not think it is an appropriate tax for reasons that have been amply demonstrated. Some kind of value added tax is probably essential.

What we are concerned about are the features of the proposed GST, particularly the rate proposed and also the the rush to put it in before the country is really ready to handle it.

We proceed with specific proposals, Mr. Chairman, starting on page 8 of our brief. We propose that the GST rate must be cut back a significant and not merely a token amount in order to avoid serious adverse effects on the economy, particularly here.

We are suggesting 5% or 6%, acknowledging that we are not experts on econometrics. We have seen the figures in the federal proposals. We are not necessarily convinced that the federal government has done an in-depth analysis of what the new tax would raise.

In all probability we feel the federal government has underestimated the revenues a 9% tax would generate. But even taking their figures and cutting out some of the frills and the compensation to low- and middle-income taxpayers for the adverse effects of a 9% tax—which is not nearly so important if the tax is only 5% or 6%—and reducing the compensation to and burdens on small business by making the tax simpler, a great deal of money can be saved.

[*Traduction*]

Nous parlons de notre secteur touristique et je pense que d'autres l'ont déjà fait aussi. Il ne faut pas oublier qu'il s'agit-là d'une activité économique très importante en Nouvelle-Écosse, province dont la base économique est plutôt restreinte. Si le tourisme devait souffrir de la taxe, c'est toute l'économie qui s'en ressentirait.

Nous parlons également du bâtiment et d'autres secteurs. Je pense que vous avez déjà entendu la plupart de ces préoccupations.

Nous craignons également que le gouvernement de Nouvelle-Écosse, voyant s'amenuiser ses recettes, soit contraint de relever ses propres taxes et impôts, ce qui ferait peser un fardeau encore plus lourd sur le secteur privé.

Je précise que nous ne parlons pas ici au nom du gouvernement de Nouvelle-Écosse. Celui-ci est parfaitement capable d'exprimer ses propres vues. Si le gouvernement décide qu'il lui faut accroître sa fiscalité, c'est le secteur privé qui va devoir en supporter le fardeau.

Jusqu'à présent vous n'avez entendu que des critiques et cela, bien sûr, nous inquiète quelque peu. En effet, nous ne préconisons pas un retour pur et simple à la taxe fédérale de vente actuelle. Nous ne pensons pas qu'il s'agisse d'une taxe adéquate, et ce pour toutes les raisons qui ont été abondamment exposées. Une forme de taxe à la valeur ajoutée est sans doute essentielle.

Ce qui nous inquiète, ce sont les caractéristiques de la TPS proposée, et particulièrement le taux, ainsi que la hâte avec laquelle on veut la mettre en vigueur avant que le pays n'y soit vraiment préparé.

Nous soumettons ensuite des propositions précises, monsieur le président, à partir de la page 8 de notre mémoire. Nous proposons que le taux de la TPS soit considérablement réduit, et non pas seulement d'un montant symbolique, pour éviter les graves conséquences qu'elle aurait sur l'économie, particulièrement celle de notre région.

Nous proposons un taux de 5 à 6 p. 100, tout en reconnaissant que nous ne sommes pas des experts en économétrie. Nous connaissons les chiffres avancés par le gouvernement fédéral mais nous ne sommes pas nécessairement convaincus que le gouvernement fédéral ait étudié de façon suffisamment serrée les recettes que la nouvelle taxe dégagerait.

Nous pensons que le gouvernement fédéral a sous-estimé, en toute probabilité, les recettes que rapporterait une taxe de 9 p. 100. Mais même si l'on accepte ces chiffres et que l'on coupe un peu ici et là et que l'on réduit les crédits d'impôt pour les contribuables à faibles et moyens revenus pour compenser les effets négatifs d'une taxe de 9 p. 100—effet qui ne serait pas si important si la taxe n'était que de 5 à 6 p. 100—et que l'on réduisait les dédommagements et le fardeau administratif des petites

[*Text*]

The federal figures indicate that a 6.9% tax would be all that was necessary if these additional costs did not have to be incurred.

Reducing the exemptions and simplifying the tax might permit a further reduction in the rate.

Mr. Chairman, these are the main proposals with respect to the technical aspects of the tax itself.

We believe the federal government should go back and talk to the provinces again. The costs to the economy of having two entirely unco-ordinated systems of commodity taxes in nine of the provinces anyway are just too great, considering what the costs would be if the federal and provincial governments put their heads together and came up with some kind of compromise.

It may not be perfect, it may not be total co-ordination, but right now we have, in effect, open warfare. The taxpayers of the country and of this province are going to be the losers in any such war. If it requires some further delay in the implementation date to achieve such a co-ordination, that delay might be well worth countenancing in the circumstances.

We have waited a long time to improve our federal sales tax. If we have to wait another year in order to make the right kind of improvement, we would suggest it is well worth the wait.

• 0910

The Chairman: Thank you very much. You mentioned something about MST not applying to transportation in Nova Scotia. Is there not MST or federal sales tax on diesel fuel of 0.7¢ a litre?

Mr. Harris: Yes.

The Chairman: That of course comes off with the removal of the federal sales tax.

Mr. Harris: We hope so. I was not entirely clear on that.

Mr. Sobeski (Cambridge): You talk about moving the rate down to 6%. The 9% rate is a package—a 9% rate with many offsets. For example, the MUSH sector—the municipalities, universities, schools and hospitals—you did not mention, so obviously you do not think the tax should be passed on to municipalities. You do not have any problem with the housing rebate of $900 million. You say exemptions should be reduced to an absolute minimum. The only exemption, the major one, is food. Are you saying that food should be taxed? Basic groceries?

Mr. Harris: Let me address the first part of your question first. There are concerns, obviously, about the impact of the GST on the whole construction industry. Our point is that, if the basic tax is less, any rebates can be smaller, too. In other words, the cost of the rebate goes

[*Translation*]

entreprises en simplifiant la taxe, on pourrait déjà économiser beaucoup d'argent.

Il ressort des chiffres fédéraux qu'il suffirait d'un taux de 6,9 p. 100 si tous ces frais supplémentaires n'existaient pas.

En réduisant les exemptions et en simplifiant la taxe, on pourrait en abaisser encore davantage le taux.

Voilà, monsieur le président, nos principales propositions concernant les aspects techniques de la taxe.

Nous estimons que le gouvernement fédéral devrait rouvrir les négociations avec les provinces. Le coût économique de deux régimes d'impôts indirects, sans aucune coordination, dans neuf provinces, sont tout simplement excessifs, comparé à ce qu'ils seraient si les gouvernements fédéral et provinciaux s'asseyaient autour d'une table et s'entendaient sur quelques compromis.

Ce qui en résulterait ne serait peut-être pas parfait, ne serait peut-être pas une coordination totale, mais à l'heure actuelle règne l'état de guerre. Ce sont les contribuables du pays et de la province qui seront les perdants dans un tel affrontement. S'il faut retarder l'entrée en vigueur de la taxe pour parvenir à cette coordination, il vaut peut-être la peine de temporiser dans ces circonstances.

Nous avons attendu déjà longtemps l'amélioration de la taxe de vente fédérale. Même s'il faut attendre un an de plus, nous pensons que cela vaudrait la peine.

Le président: Je vous remercie. Vous avez dit que la *TVF* ne s'applique pas au transport en Nouvelle-Écosse. N'y a-t-il pas une taxe fédérale de vente de 0,7 par litre sur le carburant diesel?

M. Harris: Oui.

Le président: Qui disparaîtra, bien sûr, avec la suppression de la taxe fédérale de vente.

M. Harris: Nous l'espérons. Nous n'en étions pas entièrement sûrs.

M. Sobeski (Cambridge): Vous souhaitez ramener le taux à 6 p. 100. Le taux de 9 p. 100 fait partie d'un ensemble—un taux de 9 p. 100 accompagné de quantités d'éléments compensatoires. Par exemple, le secteur des municipalités, universités, écoles et hôpitaux. Vous ne l'avez pas mentionné, et j'en conclu que vous ne pensez pas qu'il faille appliquer la taxe aux municipalités. Vous ne constestez pas non plus les 900 millions de dollars de ristourne sur le logement. Vous dites qu'il faut réduire les exemptions à leur minimum absolu. La seule exemption, la seule grande, sont les aliments. Préconisez-vous de taxer l'alimentation? Les produits d'alimentation de base?

M. Harris: Permettez-moi de répondre d'abord à la première partie de votre question. Nous nous inquiétons, manifestement, de l'incidence de la *TPS* surtout sur le secteur du bâtiment. Notre argument est que, si le taux de taxe est réduit, les ristournes pourront également être

[*Texte*]

down if the rate of the tax goes down. I agree with you: it is a package. If you are talking about a 6% tax rather than a 9% tax, a lot of the costs that are built into the 9% proposal become much more manageable.

With respect to food, you appreciate that we are a very broad-based organization, and that we had a brief from our agricultural sector suggesting that the exemption remain on food. Most of our other sectors have suggested that the exemption not remain, and I am sure you have heard differences in views throughout your hearings. So we are not taking a position on this. We are saying exemptions should be minimized.

Mr. Sobeski: Just a second here. This is the problem we are having with this committee. The only exemption is basic groceries and health services. Those are the two largest components. The figures have suggested that, if you tax basic groceries, the only major exemption left, the rate could be reduced one point. So there is pressure on this group here. I would hate to accuse the volunteers of being politicians, but the question is: Should you be taxing basic groceries? Yes or no.

Mr. Harris: As I said, we do not have a position on that point. My opinion is not what is being asked for here.

Mr. Sobeski: Well, thank you for that clear direction on basic groceries. Mr. Wilson is very clear on what he would like to do.

Mr. Harris: That is why we did not say the tax must be 5% or 6%. We recognize that this is a very controversial issue.

Mr. Sobeski: You talk about reducing the tax burden on middle-income taxpayers from 26% to 25%. The technical paper shows a typical person earning $50,000 with two children would get a tax reduction of $341. By excluding that one, you are putting a further additional burden on that large number of Canadians who feel that they are in that middle bracket, that they are already having a tremendously high tax burden. You are suggesting removing that so the burden continues to be tremendously high on middle-income Canadians. I would like your comments on that. This group always feels they are hit with the taxes but there are never any breaks for them.

• 0915

Ms Elaine Simpson (Member, Voluntary Planning Board of Nova Scotia): The general position is that if you can lower this GST there is really no need for all the frills attached to it. Hopefully there is no need for all the frills. Just by putting more things in the Income Tax Act and complicating the Income Tax Act and trying to integrate

[*Traduction*]

réduites. En d'autres termes, le coût de la ristourne diminue si l'on diminue le taux de la taxe. Je suis d'accord avec vous: c'est un ensemble. Si l'on réduit la taxe à 6 p. 100, au lieu de 9 p. 100, une bonne partie des coûts inhérents à la proposition de 9 p. 100 deviendront beaucoup moins lourds.

Pour ce qui est de l'alimentation, vous savez que nous sommes une organisation très largement représentative et nous avons eu ainsi un mémoire de notre secteur agricole qui souhaite le maintien de l'exonération des produits alimentaires. La plupart des autres secteurs souhaitent sa suppression et je suis sûr que vous avez entendu les mêmes divergences de vues tout au long de vos audiences. Nous ne prenons donc pas position à ce sujet, nous disons simplement qu'il faudrait minimiser les exemptions.

M. Sobeski: Un instant. C'est exactement le problème qui se pose à nous. Les seuls produits exonérés sont les produits alimentaires de base et les services de santé. Ce sont les deux plus grosses exemptions. Les chiffres montrent que si l'on taxe les produits alimentaires, la seule grosse catégorie exemptée, on pourrait réduire le taux d'un point. Il faut donc prendre position. Je ne voudrais pas accuser les bénévoles de jouer aux politiciens, mais la question se pose: faut-il taxer les produits alimentaires de base? Oui ou non?

M. Harris: Ainsi que je l'ai dit, nous n'avons pas de position à ce sujet. Ce n'est pas mon opinion personnelle qui importe ici.

M. Sobeski: Et bien, je vous remercie d'un avis aussi clair sur les produits alimentaires de base. M. Wilson, lui, sait très exactement ce qu'il veut faire.

M. Harris: C'est pourquoi nous n'avons pas dit que la taxe devrait être fixée à 5 p. 100 ou à 6 p. 100. Nous reconnaissons qu'il s'agit là d'un point extrêmement controversé.

M. Sobeski: Vous parlez de réduire de 26 p. 100 à 25 p. 100 le fardeau fiscal qui pèse sur les contribuables à revenu moyen. Le document technique nous montre qu'une personne gagnant 50 000$, avec deux enfants, verrait ses impôts réduits de 341$. En revenant sur cette réduction, vous alourdirez le fardeau du grand nombre de Canadiens à revenu moyen qui estiment déjà être très lourdement imposés. Vous proposez de supprimer cette réduction d'impôt sur le revenu, si bien que ce fardeau énorme continuerait à peser sur les Canadiens à revenu moyen. J'aimerais avoir votre avis là-dessus. Ce groupe estime être la vache à lait qui ne cesse de payer davantage d'impôts, sans jamais bénéficier d'aucun des dégrèvements.

Mme Elaine Simpson (membre, Voluntary Planning Board of Nova Scotia): Notre position est que si l'on abaisse le taux de la *TPS*, toutes ces franfreluches ne sont plus vraiment nécessaires. On peut espérer que toutes ces mesures compensatoires deviennent inutiles. La meilleure façon de procéder n'est pas nécessairement de compliquer

[*Text*]

this with the Income Tax Act is not necessarily the best way of doing it. That is our general feeling.

Mr. MacDonald (Dartmouth): Before I start, I want to welcome the committee and my colleagues to the Dartmouth-Halifax area. I hope the press gets that, that I did not say Halifax-Dartmouth but Dartmouth-Halifax. We are very pleased to have you here because there is a great deal of concern and a lot of questions that people in Nova Scotia—businesses and private citizens—have concerning this particular proposal. So I welcome you to the area, and I hope our deliberations here will be fruitful and will lead to some very positive recommendations when the report goes back to Parliament.

I want also to thank the Voluntary Planning Board for being here and for being our first witness. The work you have done in Nova Scotia has given a lot of credibility to your organization, and I think it is appropriate that you are the first witness here today.

I listened with some interest to the brief presentation you made, and I just want to cover a few things.

The committee is now in an area of Canada that has traditionally suffered from higher levels of unemployment, perhaps lower profit margins, more marginalization of certain industries because of our distance from markets. There were a number of things mentioned in your brief concerning regional disparities. The Atlantic Provinces Transportation Committee had indicated that they could not support the GST in its current form because they could not support a measure that they believed added to regional disparity.

Is it your opinion that if this proposal goes forward as it is that it will affect Nova Scotia more heavily and unfairly than the other provinces in Canada? And specifically on the transportation, I would ask you to expand a little bit about the unique problems we have in Nova Scotia.

Mr. Harris: Mr. Chairman, in response to Mr. MacDonald, it is our opinion, and it is expressed in the brief, that regional disparity will be aggravated by the GST proposals, because some of them will impact upon Nova Scotia more heavily than perhaps other parts of the country.

I commend to you the transportation brief, because there is really a cry of concern here. It has been tough going for Nova Scotia all along, because of the geographic nature of our country and the east-west nature of trade, to compete with other industries in the central parts of the country closer to the large markets. Transportation costs have always been a factor.

If, as our transportation sector indicates, the burden of the GST is going to fall more heavily upon them than upon their competitors, it is going to cause one of two things to happen. Either they are going to have to bear

[*Translation*]

l'impôt sur le revenu en essayant d'y intégrer tous ces éléments. Voilà notre position générale.

M. MacDonald (Dartmouth): Avant de commencer, je voudrais souhaiter la bienvenue au Comité et à mes collègues dans la région de Dartmouth-Halifax. J'espère que la presse aura saisie la nuance, je n'ai pas dit la région de Halifax-Dartmouth, mais Dartmouth-Halifax. Nous sommes très heureux de vous avoir ici car les gens de Nouvelle-Écosse—les entreprises et les particuliers—se posent beaucoup de questions et nourrissent beaucoup d'inquiétudes au sujet de cette proposition. Je vous souhaite donc la bienvenue dans la région et j'espère que vos délibérations y seront fructueuses et déboucheront sur des recommandations très positives que vous inscrirez dans votre rapport au Parlement.

Je veux également remercier le *Voluntary Planning Board* d'avoir comparu et d'être nos premiers témoins. Le travail que vous avez abattu en Nouvelle-Écosse confère une grande crédibilité à votre organisation et je trouve approprié que vous soyiez les premiers que nous entendions aujourd'hui.

J'ai écouté avec intérêt le mémoire que vous avez présenté et je voudrais revenir sur plusieurs choses.

Le Comité siège aujourd'hui dans une région du Canada qui souffre de longue date d'un taux de chômage élevé, de faibles marges bénéficiaires et de la marginalisation de certaines industries en raison de notre éloignement des marchés. Votre mémoire contient plusieurs choses au sujet des disparités régionales. Le Comité des transports des provinces atlantiques a fait savoir qu'il ne pouvait appuyer la *TPS* dans sa forme actuelle car elle renforçerait la disparité entre régions.

Pensez-vous que si ce projet est adopté dans sa forme actuelle, il affectera la Nouvelle-Écosse plus lourdement et plus inéquitablement que les autres provinces canadiennes? Je voudrais que vous nous disiez quelques mots sur les problèmes particuliers qui se posent à la Nouvelle-Écosse en matière de transport.

M. Harris: Monsieur le président, en réponse à M. MacDonald, nous estimons—et nous disons dans notre mémoire—que la *TPS* aggravera la disparité régionale car elle frappera plus durement la Nouvelle-Écosse que d'autres régions du pays.

Je vous recommande la lecture du mémoire sur les transports qui exprime vraiment une profonde inquiétude. La Nouvelle-Écosse a toujours eu du mal à soutenir la concurrence des régions centrales du pays, plus proche des gros marchés, et ce, en raison de la nature géographique de notre pays et de la circulation est-ouest des marchandises. Les frais de transport ont toujours été un facteur important.

Si, ainsi que l'indique le mémoire de notre secteur des transports, le fardeau de la *TPS* pèsera plus lourdement sur la province que sur nos concurrents, il va en résulter l'une de deux choses. Soit, les entreprises vont devoir

[*Texte*]

themselves the additional costs in order to remain competitive or they are going to cease to service those markets. This is a real concern to anybody who is in the transportation sector.

On the other side of the coin, if freight rate costs go up with respect to goods that are coming into this market, the cost of living to consumers here is going to be adversely affected.

Mr. MacDonald: The second question I want to ask is on tourism. You did touch on tourism; it is the major part of your brief. The tourism industry of Nova Scotia is scheduled to appear later, but could you talk a little bit about the effect on Nova Scotia? We know it is almost a billion dollar a year industry in Nova Scotia. I believe it is around $760 million per year, based on the provincial government's figures. Just for shoulder season and peak season there is almost $700 million in revenue. What is the concern of your membership about the effects of this 9% goods and services tax, as it is currently proposed, on that tourism sector?

Ms Simpson: Maybe I can speak to that because tourism is very near and dear to my heart, and I have spoken to some of the members on our committee.

They are concerned about a number of things. First, they are concerned that the rebate system to travellers from outside of Canada will not work. It is sort of like the Ontario system right now of getting back sales tax. That is only used partially. It is not a really effective thing. They have only the perception they are paying certain dollars for the goods. Also the restaurants and hotel operators are concerned about food and beverage operations. Currently they are paying a higher cost for liquor and things like that than the normal consumer is because of the taxes built in. Add another tax on top of that and they are terrified. They are also concerned about the wage effect on their employees; the minimum wage and the inflationary effect of the minimum wage. There are a number of concerns. Most of these operators are very small operators, and they are concerned about the administrative costs, the costs of changing the cash registers. They are very nervous about all those things.

• 0920

Mr. MacDonald: In your presentation, Mr. Harris, you indicated Nova Scotia has a large percentage of small businesses, and being a Nova Scotian I know that to be the case. We rely on small business to generate most of our employment. A lot of it is in the tourism sector, but a lot of it is in small retail, service-type industries. Does Nova Scotia, in your view, have a higher percentage of small businesses? Are they more marginal in their profits? Is that a reason why the 9% GST would hit us perhaps a little harder?

Mr. Harris: I am sorry, we do not have any statistics on that. But we do know, of course, we do not have the large

[*Traduction*]

absorber les frais supplémentaires pour rester compétitives, soit, elles seront évincées de ces marchés. C'est là très inquiétant pour toutes les entreprises de transport.

Par ailleurs, si le coût du transport des marchandises venant d'en dehors de la province augmente, le coût de la vie augmentera.

M. MacDonald: La deuxième question que je voudrais poser concerne le tourisme. Vous y consacrez une grande part de votre mémoire. L'industrie du tourisme de la Nouvelle-Écosse doit comparaître ultérieurement, mais j'aimerais que vous nous parliez déjà un peu des effets de la taxe sur le tourisme dans cette province. C'est un secteur qui a un chiffre d'affaires de près d'un milliard de dollars dans la province. Selon les chiffres du gouvernement provincial, il tourne autour de 760 millions de dollars par an. Rien que pour la saison de pointe et la demi-saison, les revenus sont de l'ordre de 700 millions de dollars. Quels effets auraient la taxe sur les produits et services de 9 p. 100 sur le secteur touristique?

Mme Simpson: Je pourrais peut-être répondre car le tourisme me tient très à coeur et j'ai parlé à certains des membres de notre comité du tourisme.

Ils craignent plusieurs choses. Premièrement, que le système de ristournes acccordées aux étrangers ne fonctionne pas. Ce sera un peu comme le système ontarien de remboursement de la taxe de vente. Très peu de gens y ont recours et le système n'est pas vraiment efficace. Les gens ont simplement l'impression qu'ils payent un certain montant ce qu'ils achètent. Par ailleurs, les restaurants et les hôtels s'inquiètent de l'effet sur leurs ventes de boissons et de repas. Ils payent déjà plus cher les boissons alcoolisées que le consommateur normal, en raison de leurs diverses taxes. La perspective d'une nouvelle taxe en sus les terrifie. Ils s'inquiètent également des hausses de salaires de leur personnel, de l'augmentation du salaire minimum sous l'effet de l'inflation. La plupart de ces exploitants ont un chiffre d'affaires restreint et ils s'inquiètent des frais administratifs, du coût de remplacement des caisses enregistreuses. Tout cela les rend extrêmement nerveux.

M. MacDonald: Dans votre mémoire, monsieur Harris, vous dites que la Nouvelle-Écosse compte un très fort pourcentage de petites entreprises et je sais d'expérience que tel est le cas. Ce sont les petites entreprises qui créent la plupart de nos emplois et beaucoup se situent dans le secteur du tourisme, mais aussi du commerce de détail, des services. À votre avis, est-ce que la Nouvelle-Écosse compte un plus fort pourcentage de petites entreprises que les autres provinces? Leur rentabilité est-elle plus marginale? Est-ce l'une des raisons pour lesquelles la TPS de 9 p. 100 nous pénaliserait davantage?

M. Harris: Je regrette, je n'ai pas de chiffres à ce sujet. Mais je sais, bien entendu, que nous n'avons pas, en

[*Text*]

commercial and industrial companies in Nova Scotia that other parts of the country do and that are important parts of the economy. We do not have the large companies, for example, that are in Ontario and Quebec. So I suppose it would follow just by observation, not because I have the statistics before me, that a larger proportion of our economy is represented by small business, yes.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): Welcome to the committee this morning.

Two of you have said you want to cut out some of the frills, and you mentioned that the low-income tax credit is one of those frills. Why is that a frill? A consumption tax hits low-income people the hardest. If there is no rebate, it is going to be the poor person, the person in poverty, the person at minimum wage, who is going to have a much bigger burden than someone such as a Member of Parliament or a Senator who makes a more decent salary. Why would you make such a regressive recommendation?

Mr. Harris: I am sorry, I did not mean the assistance to low-income people is a frill. It is less necessary the lower the GST rate. If the GST were truly revenue neutral in the sense that it raises no more tax than the existing manufacturers' sales tax, then there is already an enriched, refundable income tax credit, which is going up again in 1990, to provide relief to lower-income people for the effects of the manufacturers' sales tax on the cost of living. If the GST, in substitution for the manufacturers' sales tax, raises no more revenue, which is what should be the case, then there is really no justification for increasing the federal governnment's expenditures by enhancing the low-income credit. The low-income credit is already there. It is already reasonably generous in relation to the impact of the manufacturers' sales tax on low-income people.

Our position is that low-income people would be far happier with a 5% or 6% goods and services tax that is very visible to them and affects their cost of living, even if the refundable tax credits remain at their 1990 levels rather than go up, as proposed in conjunction with the GST.

Mr. Nystrom: That is what you are talking about: the 1990 level. But I suggest to you, sir, that if you remove the manufacturers' sales tax or existing federal sales taxes that are placed on at the manufacturing level, you are changing the principle of taxation from taxes being paid by businesses throughout the system to a tax that is paid by the consumer in the end. Therefore the ordinary consumer is going to be paying all the tax burden. Low-income persons spend a lot more of their disposable income on taxes than someone making a higher income.

The enhanced tax credit was not brought in because of the revenue-neutrality factor. There was not even a factor for it at all. The enhanced tax credit was brought in

[*Translation*]

Nouvelle-Écosse, les grosses entreprises commerciales industrielles des autres régions du pays. Nous n'avons pas de grosses compagnies, par exemple, comme en Ontario et au Québec. Il en résulte naturellement, mais je n'ai pas de chiffres ici, qu'une plus grande part de notre économie est représentée par les petites entreprises.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Soyez les bienvenus à notre Comité.

Deux d'entre vous avez dit que vous vouliez supprimer certaines des mesures accessoires et vous y avez rangé le crédit de taxe pour les faibles revenus. Pourquoi considérer cela comme une fanfreluche? Une taxe sur la consommation touche particulièrement les gens à faible revenu. S'il n'y a pas de ristourne, ce seront les pauvres, ceux qui vivent dans la pauvreté ou qui touchent le salaire minimum, qui vont devoir endosser un fardeau beaucoup plus lourd que, par exemple, un député ou un sénateur qui touche au moins un salaire décent. Pourquoi formuler une recommandation aussi régressive?

M. Harris: Je regrette, je ne voulais pas dire que les allégements offerts aux gens à faible revenu constituent un luxe. Moins le taux de TPS sera élevé, moins ces allégements seront nécessaires. Si la TPS était vraiment neutre sur le plan des recettes, c'est-à-dire qu'elle ne rapporte pas plus que la taxe sur les ventes des fabricants actuelle, alors il existe déjà un crédit d'impôt remboursable accru, qui augmentera de nouveau en 1990, pour soulager les gens à faible revenu des effets de la taxe sur les ventes des fabricants sur le coût de la vie. Si la TPS, substituée à la taxe sur les ventes des fabricants, ne rapporte pas davantage de recettes, ainsi que nous le souhaitons, alors il n'est pas vraiment justifié d'accroître les dépenses du gouvernement fédéral en relevant le crédit d'impôt pour les Canadiens à faible revenu. Ce crédit existe déjà, il est déjà raisonnablement généreux vue l'incidence que la taxe sur les ventes des fabricants exerce sur le niveau de vie des gens à faible revenu.

Notre position est que ces derniers s'en tireraient beaucoup mieux avec une TPS de 5 ou 6 p. 100 qui soit bien visible, même si les crédits d'impôt remboursables restent à leur niveau de 1990 et ne sont pas augmentés parallèlement à l'introduction de la TPS.

M. Nystrom: C'est ce dont vous parlez: Du niveau de 1990. Mais je dis que si l'on supprime la taxe sur les ventes des fabricants ou la taxe fédérale de vente actuelle au niveau de la fabrication, on modifie le principe de la fiscalité, en la déplaçant des entreprises de tout niveau pour la faire payer par le consommateur en bout de chaîne. C'est le consommateur ordinaire qui va devoir supporter tout le fardeau fiscal. Les gens à faible revenu consacrent une plus grande partie de leur revenu disponible à l'impôt que quelqu'un qui a un revenu plus élevé.

L'accroissement du crédit d'impôt n'avait rien à voir avec la neutralité. Ce n'était pas du tout une considération qui a joué. Le crédit d'impôt a été augmenté parce que

[*Texte*]

because you are shifting proportionally more of the burden onto the consumer and it is the low-income person who is going to pay an awful lot more for basic consumption than the high-income person.

So what you are really recommending to us today is to increase the taxes on the poor. I just do not follow that logic, particularly in a province that is not the wealthiest in this country. What you are doing is recommending penalizing a lot of your own people. I cannot see that.

• 0925

Mr. Harris: With all respect, I do not agree with your assumption at all.

Mr. Nystrom: Poor people go to movies, poor people eat pizzas, poor people go to McDonald's, so do rich people, and under this system, unless there is an enhanced tax credit that... In fact, almost everybody coming before us has been asking us to increase the tax credit and fully index the tax credit. The criticism has been that it is not generous enough. You are one of the few groups coming to us and saying it is too generous, it is one of the frills, cut it off. I cannot understand that.

Mr. Harris: Of course, what people are coming before you to request is not necessarily what the country needs or what the country can afford. There are hard trade-offs that have to be made. But come back to the point.

The present federal manufacturers' sales tax is borne by consumers, let us not fool ourselves on that. Ultimately it adds to costs to consumers, consumers pay the freight. Whether the GST would fall more heavily on lower-income people than the existing MST because of a difference mix of tax, that case has not been made. I think there are a number of reasons to believe that it would not. But there is no question that the refundable—

Mr. Nystrom: If there are a number of reasons, tell us about them, because you are the first witness I recall making that argument, because this tax is broader than that—it includes services, it includes some goods that are not taxed...

Mr. Harris: That is true, but do lower-income people pay a higher proportion of their income for services than higher-income people? That case has not been made.

Our main point is you have a trade-off to make. If you sound out the population of Canada, I think you will find people are more concerned about the rate of GST than about an enhancement of refundable tax credits they cannot directly relate to the additional cost of living that is going to be so apparent.

The administration of such a credit is going to be extremely complicated and extremely costly, and that has to be thrown into the mix as well.

[*Traduction*]

l'on fait payer proportionnellement davantage d'impôt aux consommateurs et ce sont les petits revenus qui vont être touchés les plus durement.

Ce que vous nous recommandez aujourd'hui revient donc à accroître les taxes payées par les pauvres. Je saisis mal votre logique, particulièrement dans le cas d'une province qui n'est pas la plus riche du pays. Ce que vous faites, c'est recommander que l'on pénalise une grande partie des habitants de votre province. Je saisis mal.

M. Harris: Malgré tout le respect que je vous dois, je ne suis pas du tout d'accord.

M. Nystrom: Les pauvres vont au cinéma, ils achètent de la pizza, ils vont chez *MacDonald's*—et les riches aussi—et avec ce système, à moins que le crédit d'impôt ne soit accru pour... En fait, presque tous les témoins qui se sont présentés devant nous nous ont demandé d'accroître le crédit d'impôt et de l'indexer intégralement. On nous dit que ce crédit est insuffisamment généreux. Vous êtes l'un des rares groupes à nous dire que le crédit d'impôt est trop généreux, que c'est une gâterie à éliminer. Je ne comprends pas cela.

M. Harris: Bien entendu, ce que l'on vient vous demander ne constitue pas nécessairement ce dont le Canada a besoin ni même ce qu'il a les moyens de payer. Il y a des choix difficiles à faire. Mais revenons-en au point.

La taxe fédérale sur les ventes des fabricants est payée par les consommateurs, ne nous y trompons pas. En définitive, ce sont les consommateurs qui règlent la note. On n'a pas encore démontré que si la TPS frappera plus durement les gagne-petit que l'actuelle TVF par suite de la modification de la composition des recettes fiscales. Il y a, à mon avis, des raisons de croire qu'elle n'aurait pas cet effet. Mais l'on ne saurait douter que le crédit d'impôt remboursable...

M. Nystrom: S'il y a des raisons de le croire, veuillez nous les dire. Vous êtes à ma connaissance le premier témoin à présenter ce point de vue parce que cette taxe englobe plus—elle s'étend jusqu'aux services et à certains produits qui ne sont pas taxés à l'heure actuelle...

M. Harris: En effet, mais les gagne-petit dépensent-ils un plus fort pourcentage de leurs revenus pour des services que les personnes à revenus élevés? On ne l'a pas démontré.

En définitive, il faut faire un choix. Vous constaterez, si vous demandez l'avis de la population du Canada, qu'on se préoccupe plus du taux de la TPS que d'un accroissement des crédits d'impôt remboursables, parce qu'on ne fait pas le lien entre cette augmentation et celle du coût de la vie, qui sera tellement évidente.

L'administration de ce crédit sera extrêmement compliqué et coûtera les yeux de la tête; il faut donc en tenir compte.

[*Text*]

Yes, some hard choices have to be made, but in our submission the most devastating result to the economy would be from a 9% tax. Every effort within reason has to be made to get that rate down.

Mr. Nystrom: People living under the poverty line spend 92% of their income on consumer goods and consumption, while people in the upper-income bracket in this country spend about 54% of their income on consumption. Your proposal would be throwing an extra tax burden on the poor and putting less of a tax burden on the rich, and we have not had that representation even from the Bronfmann family.

Ms Simpson: I am just curious about your numbers. Does consumption on the lower-income levels include food?

Mr. Nystrom: Yes.

Ms Simpson: What proportion of that. . .?

Mr. Nystrom: It is 18%. But you are not taking a stand against food tax either, and that also troubles me.

Ms Simpson: This is a representation of our various sectors, not necessarily our personal representations.

The Chairman: Mr. Harris, we have just been doing a little mathematics up here on rates. We keep doing these things. The rate game goes on continuously, and you may have made a point there. Thank you very much.

Our next witness is the Cultural Federations of Nova Scotia. Kevin McNamara and Jody Wood.

Mr. Kevin McNamara (Member, Cultural Federations of Nova Scotia): The Cultural Federations is here this morning to make a presentation on behalf of cultural organizations, as well as the individual artist who is assisted by these cultural organizations.

There is increasing concern that the 9% tax, as proposed, will have severe repercussions for some of our organizations, as well as some of the individual artists in our community.

• 0930

First, to summarize, looking at the end result of that 9% tax that will go to the consumer, we see this as creating difficulty because most cultural organizations are going to be looking for a natural increase in the cost of living in order to exist at the present time, and the 9% tax will just add a difficult extra amount that we have to collect from the public. Many organizations are having difficulty surviving at the present time. In fact, many organizations are either just breaking even or are below that break-even line, particularly in this area. We have a limited market in which to sell our tickets. We have small-sized halls, which is perhaps different from some other parts of the country.

[*Translation*]

Il y a effectivement des choix difficiles à faire, mais nous estimons qu'une taxe de 9 p. 100 causera le plus de tort à l'économie. Il faut s'efforcer par tous les moyens raisonnables d'abaisser ce taux.

M. Nystrom: Les personnes qui vivent sous le seuil de la pauvreté consacrent 92 p. 100 de leurs revenus à l'achat de biens de consommation; alors que les Canadiens à revenus élevés y consarent environ 54 p. 100 de leurs revenus. Votre proposition alourdirait le fardeau fiscal des pauvres et allégerait celui des riches; même la famille Bronfmann n'a rien demandé de tel.

Mme Simpson: Vos chiffres m'intéressent. Les biens de consommation dont vous parlez comprennent-ils les aliments?

M. Nystrom: Oui.

Mme Simpson: Dans quelle proportion?

M. Nystrom: Dans une proportion de 18 p. 100. Mais vous ne vous opposez pas à l'imposition des aliments non plus, et cela aussi me préoccupe.

Mme Simpson: Nous représentons nos divers secteurs; ce n'est pas nécessairement notre avis personnel.

Le président: Monsieur Harris, nous avons fait quelques calculs rapides au sujet des taux. Nous faisons cela constamment. On joue constamment avec le taux et vous avez soulevé un point valable. Merci beaucoup.

Nos prochains témoins, Kevin McNamara et Jody Wood, représentent les *Cultural Federations of Nova Scotia*.

M. Kevin McNamara (membre, Cultural Federations of Nova Scotia): Les *Cultural Federations of Nova Scotia* se présentent devant vous, ce matin pour faire une présentation au nom des organismes culturels et des artistes qui bénéficient de leur aide.

On craint de plus en plus que la taxe de 9 p. 100 proposée aura des répercussions graves sur certains de nos organismes ainsi que sur les artistes membres de notre collectivité.

Nous estimons, en résumé, que la taxe de 9 p. 100 créera en définitive des difficultés pour le consommateur parce que la plupart des organismes culturels chercheront une augmentation naturelle de leurs recettes pour continuer d'exister; la taxe de 9 p. 100 constituera une tranche additionnelle de recettes que nous aurons de la difficulté à aller chercher dans les goussets du public. De nombreux organismes ont déjà de la difficulté à survivre. En fait, plusieurs d'entre eux se maintiennent tout juste au seuil de rentabilité ou n'y parviennent pas tout à fait, surtout dans notre province. Notre bassin de clientèle est limité. Nous nous produisons dans de petites salles, et cela nous distingue peut-être de certaines autres régions du Canada.

[*Texte*]

The other thing we have to look at is that the consumers of cultural organizations come from all classes of income. One good example I can think of is a young single mother who has four children she is trying to put through dance school. At the present time she is taking two jobs, a full-time job and a part-time job, in order to provide these extra lessons for her family. According to the technical paper, as we read it, there will be a 9% surcharge on the dance lessons she will be providing to her children, and this will be an added cost to her directly. She is trying to figure out other ways to keep these children in dance classes, so this probably means that one or more of her children may have to drop out of dance classes, as an example.

The other thing that I think may be counter-productive is that the federal government at the present time is spending a large amount of money to combat illiteracy in the country and then will be adding a 9% tax to the periodicals and books they are trying to encourage to promote reading. So it may be counter-productive.

The other thing that happens, which is normal, is that as the price goes up in any market the number of sales goes down. In the cultural industry this is very critical. We expect that over a period of time we will get that market back, but in the intervening one or two years when this tax first takes place it will have detrimental effects on the number of people attending concerts.

On the other side of the coin is the fact that the federal government, in particular, has kept grants to cultural organizations at the same amount for the last five-plus years, so in effect it is an added burden that is being placed on organizations. The Canada Council has not increased its funding, as you are probably aware, to many of the major organizations across the country.

The other concern we have is that it may cause unemployment in the future. Many of the present individuals who participate as artists, musicians or actors are on the lower income scale at the present time already, and we may be creating an added burden to our economy by not having these as productive members of our community.

That is a quick summary of what is contained in our brief, which I believe has been circulated to you previously. We are prepared to answer any questions you may have.

Mrs. Marleau (Sudbury): Thank you very much for your presentation. I have in front of me a copy of a letter you sent to the clerk, and on the second page it says: "The Cultural Federations of Nova Scotia requests your reconsideration of the application of the GST". Would you elaborate?

Mr. McNamara: Basically, our reconsideration is that it not be applied to cultural industries, based on some of the arguments I used previously as well as what is included in our letter. I realize, for example, that grants are not going up. On one hand I realize that money may be difficult to come by, but I also see that the end result for some

[*Traduction*]

Un autre point à considérer c'est que la clientèle des organismes culturels provient de toutes les classes économiques. Je pense, par exemple, à une jeune mère seule qui a quatre enfants qu'elle tente d'envoyer à l'école de danse. À l'heure actuelle, elle occupe deux emplois, l'un à plein temps et l'autre à temps partiel, pour payer ces leçons additionnelles à ses enfants. Si nous comprenons bien le document technique, ces leçons de danse lui coûteront 9 p. 100 de plus. Elle tente de voir comment elle pourrait continuer à payer ces leçons de danse et il se peut fort bien qu'un ou plusieurs de ses enfants doivent cesser de fréquenter l'école de danse.

La TPS pourra aussi avoir des effets pervers. Le gouvernement fédéral consacre beaucoup d'argent à la lutte contre l'analphabétisme, et voilà qu'il ajoute une taxe de 9 p. 100 sur les périodiques et les livres dont il tente de promouvoir la lecture.

Il y a aussi un autre phénomène tout à fait normal: quand le prix augmente, dans un marché donné, les ventes diminuent. Pour l'industrie culturelle, ce phénomène est critique. Nous nous attendons de reconquérir ce marché à la longue, mais dans les deux ou trois ans qui s'écouleront après l'adoption de la taxe, l'assistance aux concerts tombera.

Il faut signaler aussi que le gouvernement fédéral, en particulier, n'a pas accru le montant de ses subventions aux organismes culturels depuis cinq ans ou plus; la taxe constitue donc un fardeau additionnel pour ces organismes. Vous savez sans doute que le Conseil des arts du Canada n'a pas augmenté ses versements à un grand nombre des principaux organismes culturels.

Nous craignons également que la taxe ne fasse augmenter le chômage. Une forte proportion d'artistes, de musiciens ou de comédiens gagnent déjà peu; il se peut, par conséquent, que notre économie ait une charge additionnelle à porter si ces membres de la collectivité cessent d'être productifs.

Voilà, en résumé, ce que renferme notre mémoire. Je crois qu'on vous l'a remis à l'avance. Nous sommes disposés à répondre à toutes vos questions.

Mme Marleau (Sudbury): Je vous remercie beaucoup de votre présentation. J'ai devant les yeux une copie de la lettre que vous avez envoyée au greffier. À la page 2, vous nous demandez de reconsidérer l'application de la TPS. Auriez-vous l'obligeance d'élaborer?

M. McNamara: En réalité, nous demandons que cette taxe n'englobe pas les industries culturelles pour les raisons que je viens de vous donner et pour celles qui figurent dans notre lettre. Je sais, par exemple, que les subventions n'augmentent pas. Je me rends compte que l'argent est difficile à trouver, mais je constate également

[*Text*]

cultural organizations will be devastating if an extra 9% is added. So that is the reason we are asking that it be reconsidered and either reduced and/or taken off completely.

Mrs. Marleau: When you make that kind of request, you are not coming to tell us that you do not like the tax. You just say: do not apply it to us; it is okay to go ahead and apply it to whatever else it is already being applied to, but when it comes to cultural organizations, we want to be zero-rated; that, is we do not want to have to deal with the tax.

Mr. McNamara: This morning I am here representing cultural organizations. I am also very active in the non-profit field, and many of those organizations will suffer as well. When I look over the past number of years there have been changes in the charitable tax status, changes in postal subsidies, which affect magazines, mailing rates of non-profits. There has been no increase in government funds, at the federal level, or at provincial and municipal.

• 0935

I think the tax is a difficulty to many Canadians in many different organizations. It just happens that this morning we are here representing one particular facet in this presentation on behalf of that group.

Mrs. Marleau: So you do not want to deal with anything else. This group does not like the tax and does not want it. Is that what you are saying?

Mr. McNamara: That is what I am saying.

Mrs. Marleau: If we take this literally and the tax goes ahead and for some reason we are able to convince the finance minister not to tax your organization, how do we make a distinction between, say, Montreal hockey. . .? These all fall somewhat under the same umbrella. Would you say, do not tax ballet but tax hockey?

Mr. McNamara: I think there are two things. One, as I see it, it does apply to non-profit or charitable organizations—which could be in minor hockey—or business parts of charitable organizations. At the other extreme there may be certain types of businesses where the tax may be applicable, but I have not done an examination to that point or considered it that way.

Mrs. Marleau: Canada Council presented a brief. The minister, Marcel Masse, had made a comment that he would increase funding to organizations, but they were not at all positive that he would, because they had asked, I believe last year, $47 million for ongoing funding for arts groups, and received, I believe, $8 million. How do you feel about the kind of hope?

[*Translation*]

que cette charge additionnelle de 9 p. 100 sera dévastatrice pour un certain nombre d'organismes culturels. Voilà pourquoi nous demandons que la taxe soit reconsidérée et réduite ou annulée.

Mme Marleau: En présentant votre demande, vous ne dites pas que vous vous opposez à cette taxe. Vous demandez seulement qu'on ne l'applique pas à votre activité. Il n'y a pas de mal à l'appliquer à d'autres activités, mais vous voulez que les activités culturelles soient détaxées. Vous ne voulez pas qu'on vous impose cette taxe.

M. McNamara: Ce matin, je représente les organismes culturels. Je m'occupe aussi beaucoup d'organisations sans but lucratif, et bon nombre d'entre elles en souffriront également. Au cours des dernières années, on a apporté des changements au statut des organismes de bienfaisance, aux subventions au titre du tarif postal des revues et aux frais d'envoi postal des organismes sans but lucratif. Le financement gouvernemental n'a augmauté ni au niveau fédéral ni aux paliers provincial et municipal.

À mon avis, la taxe créera des difficultés à de nombreux Canadiens oeuvrant au sein de divers organismes. Il arrive tout simplement que ce matin, je présente un aspect de la situation au nom du groupe que je représente.

Mme Marleau: Vous ne voulez donc vous pencher sur rien d'autre. Votre groupe n'aime pas la taxe et n'en veut pas. C'est bien ce que vous dites?

M. McNamara: En effet.

Mme Marleau: Supposons qu'on vous prenne au pied de la lettre, que la taxe soit adoptée et que nous parvenions à convaincre le ministre des Finances de ne pas taxer votre organisme: comment pouvons-nous établir la distinction, disons, entre le hockey à Montréal. . .? Toutes ces activités se ressemblent dans une certaine mesure. Nous dites-vous de taxer le hockey mais pas le ballet?

M. McNamara: Il y a là une distinction à faire. D'abord, si je comprends bien, la taxe frappe les organismes de bienfaisance ou sans but lucratif—le hockey mineur, par exemple—ou les activités commerciales d'organismes sans but lucratif. À l'autre extrême, certaines entreprises pourront être assujetties à la taxe, mais je n'ai aucunement étudié cette question.

Mme Marleau: Le Conseil des arts du Canada a présenté un mémoire. Le ministre responsable, l'honorable Marcel Masse, a mentionné que le financement des organismes serait accru. Cependant, ceux-ci n'en étaient pas du tout convaincus parce qu'ils avaient demandé l'an dernier 47 millions de dollars pour les dépenses courantes des groupes artistiques et n'ont reçu, si je ne m'abuse, que 8 millions de dollars. Qu'en pensez-vous?

[*Texte*]

Mr. McNamara: I do not think the money is there to increase the Canada Council, number one.

Number two, Canada Council only supports professional organizations in this country. It does not support the amateur groups. Even professionals are receiving a higher proportion of their funds from provincial and municipal coffers and these grants are not increasing. Even if it is an increase in Canada Council funds, it is only going to offset part of it, not all of it.

M. Fernand Jourdenais (député de La Prairie): Dans votre mémoire, vous dites que vous n'acceptez pas le fait que la taxe puisse augmenter le prix de vos billets des représentations ou spectacles. La dernière fois qu'une organisation de votre province a augmenté le prix de ses billets, de combien l'a-t-elle augmenté, et est-ce que cela a entraîné une baisse du nombre de spectateurs?

Ms Jody Wood (Member, Cultural Federation of Nova Scotia): I am not really sure when the ticket prices were increased, so I could not really answer that question.

It is my belief that when prices are increased people do reconsider whether they will attend an event, and the 9% increase would be a great deal of money for a family to pay on top of the prices they paid before. It is a new tax for the non-profit organizations.

M. Jourdenais: Vous savez que les gens du Comité devraient se faire l'avocat du diable. On devrait poser des questions un peu agressives pour arriver à trouver une solution à présenter au ministre dans notre rapport. Vous avez dit à M^me^ Marleau que vous n'étiez pas du tout d'accord sur la taxe. Vous savez fort bien qu'il nous faut absolument cette taxe, qu'il faut absolument que la taxe des manufacturiers soit changée. Avez-vous une autre solution à nous proposer, en plus de dire que vous ne la voulez pas?

• 0940

Ms Wood: I think the tax for the manufacturers, if I understand it correctly, even though it is being changed should not affect the price of those goods at all. In fact, if I understand what I have been reading, in some cases the price is supposed to come down, because it is a different tax and a different amount. In the cultural world, this is a totally new tax which will severely affect the cultural activities. Therefore, I think it is not changing things as much in the manufacturers' world as it would in the cultural world.

Mr. Jourdenais: I will ask you this question in English. If the GST goes through, with special treatment, what would the federation suggest we offer to artists whose income is under or near the small traders limit? What do you expect, what would you like to be the limit of the small business?

[*Traduction*]

M. McNamara: Premièrement, je ne crois pas qu'on dispose de l'argent voulu pour augmenter le budget du Conseil des arts.

Deuxièmement, le Conseil des arts appuie seulement les organisations professionnelles. Il ne verse rien aux groupes amateurs. Même les professionnels reçoivent une plus forte proportion de leurs fonds des provinces et des municipalités, et ces subventions n'augmentent pas. Même si les subventions versées par le Conseil des arts augmentent, elles ne vont compenser qu'une partie, et non la totalité, de la taxe.

Mr. Fernand Jourdenais (La Prairie): You state in your brief that you object to the tax because it will result in an increase of the price of tickets to your performances. The last time an organization in your province increased the price of its tickets, how much was the increase and was it followed by a decrease in the number of tickets sold?

Mme Jody Wood (membre, Cultural Federation of Nova Scotia): Je ne sais pas vraiment quand les prix des billets ont augmenté. Je ne peux donc pas répondre à votre question.

Je crois cependant que, lorsque le prix des billets augmente, les spectateurs se demandent s'ils iront quand même au spectacle. L'augmentation de 9 p. 100 du prix du billet serait considérable pour une famille. C'est une nouvelle taxe pour les organismes sans but lucratif.

Mr. Jourdenais: You know that committee members have to be the devil's advocates. We have to be a little aggressive in asking questions, so as to find a solution to submit to the minister in our report. You told Mrs. Marleau that you do not agree with the tax at all. You know full well that we absolutely need that tax, that the manufacturers' sales tax has to be replaced. Do you have any solution to suggest, beyond saying that you do not want it?

Mme Wood: Si je comprends bien, le changement apporté à la taxe ne devrait modifier en rien le prix des objets manufacturés. Il est même censé baisser dans certains cas, d'après ce que j'ai lu, parce que c'est une taxe différente, d'un montant différent. Les activités culturelles, par contre, seront durement frappées par cette taxe tout à fait nouvelle. C'est pourquoi je ne crois pas que le changement se fera sentir autant dans l'industrie manufacturière que dans le secteur culturel.

M. Jourdenais: Je vous pose cette question en anglais. Si la TPS est mise en vigueur, assortie de certains allègements, qu'est-ce que votre fédération nous suggère d'offrir aux artistes dont le revenu est inférieur ou légèrement supérieur au seuil des petits commerçants? A quel niveau voudriez-vous que soit fixé le seuil des petits commerçants?

[*Text*]

If an artist has a small business, for example, he is a painter, and then he has three other jobs as a teacher somewhere else, it does not count at all, because there will not be any tax; he will be getting money from it. But part of what he is doing as an artist could be taxed or not taxed, depending on the amount of business he does. What do you think? What would the preferred amount be? Should it be $30,000, $50,000, $60,000, $100,000?

Mr. McNamara: I have not given thought to an amount. One of the difficulties we are going to have, Mr. Jourdenais, is the fact that some artists get paid a salary from some organizations. For example, in this case, symphony musicians here make on the average about $20,000 a year, working for Symphony Nova Scotia. Some of them, at the same time, teach and do other things, and there is a mixture or combination of salaries. That makes part of picking a level a big difficulty.

The other thing that goes with it, and what our concern is in terms of artists, is not how the tax is going to be collected or the amount at which the limit is imposed, it is the fact that with any increase on an arts organization, that organization may fold. When an organization folds, then the individuals who are employed by it are not going to have that base income at all.

Symphony Nova Scotia is a good example. It is restructuring, having gone under some seven years ago. It is at a tenuous point now, trying to make. . . In fact, in the last couple of years it has lost a combination of about $180,000. The thing is to ensure that there is income for those artists that are here.

Mr. Jourdenais: That is not exactly the answer to the question I was asking. I was asking what do you consider an amount for the small business itself, the artist who has a small business? Take a painter, for instance. It says in the technical book that with less than $30,000 a year of business, a person does not have to join in the program. I was asking you if you think that $30,000 is sufficient. Do you think it should be more, or less? Or do you think it should be taxable all across, no matter what amount an artist makes?

Mr. McNamara: I think if the tax is imposed, that amount should be raised. Based on $30,000 in a small business, it is a very low amount. By the time you do the other things that come into any small business, other deductions, I would suspect that of that, close to half of it would be what you would consider as net income. So I think the amount would have to be raised in order to provide at least a minimal living. I would say somewhere in the range of $40,000 or $50,000 would have to be the minimum.

Mr. Jourdenais: Are there many private teachers giving schooling in piano instruction? Are there a lot in your province who are just doing that, not doing anything else, just on their own, not having another job, just doing this

[*Translation*]

Si un artiste exploite une petite entreprise, disons comme peintre, et qu'il occupe aussi trois postes d'enseignant, tout cela ne compte pas parce qu'il ne paiera aucune taxe; il en retirera plutôt de l'argent. Mais le montant qu'il gagne en tant qu'artiste pourrait être imposé en partie ou ne pas l'être du tout, selon son chiffre d'affaires. Qu'en pensez-vous? Où le seuil devrait-il se situer? Doit-il être de 30,000$, 50,000$, 60,000$, 100,000$?

M. McNamara: Je n'ai pas songé à un montant précis. Une de nos difficulté, monsieur Jourdenais, découlera du fait que certains artistes reçoivent un salaire. Je pense par exemple aux musiciens qui travaillent pour l'orchestre symphonique de la Nouvelle-Écosse et qui gagnent en moyenne 20,000$ environ par année. Certains d'entre eux enseignent également ou font autre chose et gagnent ainsi plus qu'un salaire. Il est donc très difficile de choisir un niveau.

L'autre problème qui nous préoccupe en ce qui a trait aux artistes, ce n'est ni le mode de perception de la taxe ni le niveau auquel est fixé le seuil: c'est plutôt que toute augmentation imposée à un organisme artistique risque de l'obliger à fermer ses portes. Lorsque cela se produit, les artistes qu'il emploie sont privés de ce revenu de base.

L'orchestre symphonique de la Nouvelle-Écosse est un bon exemple. Il est en train de se restructurer après avoir cessé ses activités il y a environ sept ans. Il est présentement vulnérable, car il tente. . . En fait, il a perdu 180,000$ en tout depuis deux ans. Il importe donc d'assurer un revenu à ces artistes.

M. Jourdenais: Cela ne répond pas exactement à la question que j'ai posée. Je vous ai demandé quel serait à votre avis le seuil approprié pour le petit commerçant, pour l'artiste qui exploite une petite entreprise. Prenons un peintre pour exemple. Selon le document technique, le commerçant dont le chiffre d'affaires n'atteint pas 30,000$ par année n'est pas obligé d'adhérer au programme. Je vous ai demandé si vous pensiez que 30,000$ constitue un montant suffisant. Croyez-vous que le seuil devrait être plus élevé ou moins élevé? Ou croyez-vous que tout doit être taxé, peu importe quel montant l'artiste gagne?

M. McNamara: Si la taxe est appliquée, le seuil doit à mon avis être relevé. Un chiffre d'affaires de 30,000$, pour une petite entreprise, c'est très peu. Une fois qu'on a effectué les autres dépenses et déductions typiques de toute petite entreprise, j'imagine que le revenu net est d'à peu près la moitié du chiffre d'affaires. Il faudrait donc relever le seuil pour que l'intéressé puisse au moins gagner modestement sa vie. le minimum devrait se situer aux alentours de 40,000$ ou 50,000$ par année.

M. Jourdenais: Y a-t-il beaucoup d'enseignants qui donnent des leçons de piano? Y en a-t-il beaucoup dans votre province qui ne font que cela, seuls, sans exercer d'autres activités rémunérées? Sont-ils nombreux à

[*Texte*]

and charging the parents, the mother of your four children? You were saying that the children are learning.

Ms Wood: Yes, there are many private teachers in our province, and—

Mr. Jourdenais: Do you think it would be very hard for them to have some sort of administration book in order to keep the amount until $30,000 and more is earned? Then they would have to charge the tax, if they have a business of more than $30,000. Not if they got $50,000, they will not charge the first $30,000. I am saying, the whole thing. Do you feel it would be a burden on them, in order to keep the tax records?

• 0945

Ms Woods: I think the bookkeeping is a burden on this group of people. I am also concerned that it is unclear, from the technical paper, whether educational organizations that give a cultural type of instruction, like a conservatory or something that is non-profit, will be exempt under the new rules. If they are exempt, our private teachers who are not affiliated with an organization will have to charge this. Our private teachers who are affiliated with an organization will not have to charge this, and this will also make a difference in the price.

Mr. Jourdenais: Thank you.

Mr. MacDonald: What is your client group? In Nova Scotia we have a lot of culture, probably more than anywhere else in the country. We have a lot more institutions. We have a great cultural history that is part of our tourism industry actually. That is what attracts a lot of people to Nova Scotia. The Dartmouth-Halifax area is more or less a hub, especially for theatre. In the last number of years some of the theatre groups have had some difficulty in keeping their heads above water. As a result, a lot of the talent that we have created here, that we have nurtured here, has had to leave.

In my own office one of my part-time secretaries is also an actress. She says that the climate here is not as good as it should be. She has had the personal interest and concern that the increased price in ticket sales will drive a lot of the theatre groups out of business unless other types of funding are made available. Is this a primary concern of the group?

Mr. McNamara: The primary concern is that major organizations which do support artists will not be able to survive. I mentioned the fact that the Symphony Nova Scotia Society and Neptune Theatre are in the same boat: above the line one year and below the line the next year. The smaller organization do not have the resources to back them up. They are in a more tenuous situation.

[*Traduction*]

enseigner ainsi en exigeant des honoraires des parents tels que la mère de quatre enfants dont vous avez parlée? Vous disiez que les enfants suivent des cours.

Mme Wood: Oui, il y a beaucouup d'enseignants qui donnent des leçons privées dans la province et—

M. Jourdenais: Croyez-vous qu'il serait très difficile pour eux de tenir un livre comptable quelconque pour noter leurs revenus jusqu'à-ce que ceux-ci atteignent 30,000$? Ils seraient tenus de percevoir la taxe si leur chiffre d'affaires était supérieur à 30,000$. Je ne dis pas qu'ils ne seraient pas obligés de percevoir la taxe sur la première tranche de 30,000$ si leur chiffre d'affaires atteignait 50,000$; la taxe frapperait le montant complet. Croyez-vous qu'il serait pénible pour eux de tenir un registre aux fins de la taxe?

Mme Woods: Je crois que la comptabilité serait pénible pour ces gens. Un autre point m'inquiète aussi: le document technique n'indique pas clairement si les organismes éducatifs qui dispensent un enseignement de type culturel, comme un conservatoire ou un autre organisme sans but lucratif, seront exonérés. Si ces organismes sont exonérés, nos membres qui donnent des leçons privées sans être affiliés à un organisme devront percevoir la taxe. Nos membres qui sont affiliés à un organisme ne seront pas tenus de percevoir la taxe et cette différence se reflétera dans le prix.

M. Jourdenais: Merci.

M. MacDonald: Qui forme votre clientèle? Nous avons beaucoup d'activités culturelles en Nouvelle-Écosse, peut-être plus que n'importe où ailleurs au Canada. Nous comptons beaucoup plus d'institutions. Nos antécédants culturels sont excellents et, effectivement, font partie de notre attrait touristique. Notre culture fait venir beaucoup de visiteurs en Nouvelle-Écosse. Le centre se situe plus ou moins dans la région de Dartmouth-Halifax, du moins pour ce qui est du théâtre. Certaines troupes théâtrales ont de la difficulté à rester à flot depuis plusieurs années. En conséquence, beaucoup d'artistes de talent voient le jour chez-nous, y grandissent, puis doivent partir.

Une des secrétaires à temps partiel de mon propre bureau est aussi comédienne. Elle dit que le climat culturel n'est pas aussi favorable qu'il devrait être. Cette question l'intéresse personnellement et elle craint que l'augmentation du prix des billets entraîne la diparition de nombreuses troupes de théâtre, à moins qu'on ne leur trouve d'autres sources de fonds. Est-ce une des principales préoccupations de votre groupe?

M. McNamara: Ce que nous craignons le plus c'est que les grands organismes qui appuient les artistes ne puissent pas survivre. J'ai parlé de l'orchestre symphonique de la Nouvelle-Écosse et le théâtre Neptune est dans la même situation: rentable une année et non rentable l'année suivante. Les organismes moins importants ne disposent pas des ressources voulues pour les appuyer. Ils sont plus vulnérables.

[*Text*]

I think the concern we have as cultural organizations is that, whether it is museums or whether it is writers' groups, or whatever, the very survival of these institutions are the things that we are concerned about. It would not be so difficult if we were looking at a reduction of a profit level, but we are not looking at that. We are looking at it from a break-even point at the present time. We are riding that line—one year, a little bit above it, next year a little bit below it, and over a period we hope to at least keep going. If it were not for the generosity of individuals and organizations, as well as the private institutions and banking institutions that do carry us from time to time, many of us would not be surviving today.

Mr. MacDonald: I want to underline a point for my colleagues who are not from Nova Scotia; that is, that the tourism industry in Nova Scotia in many respects is aided greatly by the wealth of talent that we have here. People do come to see our Acadian culture, to see our French culture. They also come to see our Gaelic culture.

In the last year or so I have seen places like the art centre at Dalhousie, the Rebecca Cohn Auditorium, meet with some financial difficulty simply because consumers are finding that they do not have as much money as they would like to have for disposable income. Can you see any linkage, if this 9% goes ahead? If it is applied to your industry will it have a resulting negative effect on tourism? Can that bridge be logically made?

Mr. McNamara: I think it can. Again, if you look at what money goes into cultural spending, it is the same as the money that goes into charitable donations. It is individuals' disposable income after they have looked after their basic needs. If people have extra disposable income, then there has to be a line made somewhere for them to drop something. When there is an extra 9% increase, I see it coming from that extra disposable income which in this case goes towards culture.

Mr. MacDonald: Thank you.

The Chairman: Your provincial government charges a sales tax on your performance, does it not?

Mr. McNamara: It charges an amusement tax, which is less than sales tax.

The Chairman: Thank you very much.

• 0950

I am going to bring in, as a follow up to this particular set of witnesses, the Nova Scotia Registered Music Teachers' Association, which is not on your list. I am going to be able to give them only about three or four minutes, maybe five, but perhaps they would like to come forward for a moment.

Janet Leffek is the past president of the organization. Ms Leffek, welcome.

Ms Janet Leffek (Past President, Nova Scotia Registered Music Teachers' Association): Thank you very much for agreeing to hear us this morning.

[*Translation*]

Ce qui nous préoccupe, comme organisme culturel, c'est la survie même de ces institutions, qu'il s'agisse d'un musée, d'une société d'écrivains ou d'autre chose. La situation serait moins grave s'il était question d'une baisse des bénéfices, mais ce n'est pas ce que nous prévoyons. Nous songeons au strict seuil de rentabilité. Nous nous y tenons—un peu au-dessus une année, un peu en-dessous l'année suivante—mais à la longue, nous espérons poursuivre notre activité. Sans la générosité de personnes et d'organisations et sans le concours financier occasionnel de fondations privées et des banques, beaucoup de nos organismes n'existeraient plus.

M. MacDonald: Je tiens à signaler quelque chose à mes collègues qui ne sont pas de Nouvelle-Écosse: la richesse du talent qu'on retrouve en Nouvelle-Écosse favorise beaucoup le tourisme. Les visiteurs sont attirés par notre culture acadienne et par notre culture française. Ils viennent aussi voir les manifestations de notre culture gaélique.

Au cours de la dernière année, des endroits tels que le Centre d'art de Dalhousie et la salle Rebecca Cohn ont connu certaines difficultés financières parce que les consommateurs constatent que leur revenu disponible n'est pas aussi élevé qu'ils le souhaiteraient. Voyez-vous un lien, si la taxe de 9 p. 100 est adoptée? Si cette taxe englobe votre domaine d'activités, nuira-t-elle au tourisme? Peut-on établir logiquement un lien semblable?

M. McNamara: Je crois que oui. Encore une fois, il faut se rappeler que les dépenses culturelles sont financées de la même façon que les dons de charité: à même le revenu dont on dispose après s'être occupé de ses besoins fondamentaux. À moins d'avoir plus de revenu disponible, il faut tirer une ligne en quelque part et décider quoi laisser tomber. S'il faut payer de 9 p. 100 de plus, en puisant dans les revenus disponibles, ce sera au détriment des activités culturelles.

M. MacDonald: Merci.

Le président: Le gouvernement de votre province ajoute la taxe de vente au prix de vos billets, n'est-ce pas?

M. MacNamara: Il ajoute une taxe d'amusement, dont le montant est inférieur à celui de la taxe de vente.

Le président: Merci beaucoup.

Après ce groupe de témoins, je vais inviter la *Nova Scotia Registered Music Teachers' Association*, dont le nom ne figure pas sur votre liste. Je ne peux leur accorder que trois ou quatre minutes, peut-être cinq, et je les invite donc à s'approcher.

Janet Leffek est l'ancienne présidente de l'organisme. Bienvenue, madame Leffek.

Mme Janet Leffek (ex-présidente, Nova Scotia Registered Music Teachers' Association): Je vous remercie beaucoup d'avoir accepté de nous entendre ce matin.

[*Texte*]

I have with me Norma Jones, who is a member of the provincial council of the Nova Scotia Registered Music Teachers' Association.

Our members number about 120 in the province. We are extremely concerned about the impact that a goods and services tax would have on our activities. Our members are fully qualified professional teachers and members of a professional association which admits only such teachers to its ranks. As such, we are educators, not members of a service industry.

The Chairman: You will not be taxed.

Ms Leffek: I hope not. We feel we should be exempt from the GST.

The Chairman: You would not pay tax as long as you are teaching a regular course of music. It would only be if you were teaching something that was a little off beat, I suppose. You might be doing something else. But if you were teaching a regular music course, the academy of music type of course, then you are totally exempt.

Ms Leffek: This is what concerns us. We feel that teachers who are teaching on their own, not in a conservatory, are in a very grey area. The teachers who are teaching in conservatories or universities, most of whom are our members, their activities will be exempt because they are in institutions. But those of us who are teaching on our own are worried that we will not be exempt, that we will be classified as a small business and not as educators. We want to be exempt on the basis that we are educators, because we are fully qualified professional teachers.

The Chairman: My understanding is that unless you are teaching the spoons or tub, or something—

Ms Leffek: No, we are not. But by telling us that we must follow a certain curriculum laid down by one conservatory or another, you are limiting our freedom as educators. We should be free to follow whatever curriculum we wish.

I feel that big brother is really watching us when we are being told from Ottawa what we in our private studios must teach. I am sure all of us follow some conservatory curricula with certain students. With other students, disabled students, students with learning disabilities, adult students, senior citizens, we do not follow those curricula, and I do not think anyone throughout the country would. So we do not want anything imposed upon us from a curricula point of view.

[*Traduction*]

Je suis accompagnée de Norma Jones, qui est membre du Conseil provincial de la *Nova Scotia Registered Music Teachers' Association.*

Notre association compte environ 120 membres dans la province. Nous sommes extrêmement préoccupés par les répercussions qu'aurait une taxe sur les produits et services sur nos activités. Nos membres sont des enseignants professionnels diplômés et ils sont membres d'une association professionnelle qui n'admet que de tels enseignants dans ses rangs. Nous sommes donc des éducateurs, c'est-à-dire que nous ne sommes pas membres d'un secteur de services.

Le président: Vous ne serez donc pas assujettis à la taxe.

Mme Leffek: Je l'espère. Nous estimons que nous devrions être exonérés de la TPS.

Le président: Vous ne paieriez pas la taxe tant que vous enseignez un cours régulier de musique. Vous la paieriez seulement si vous enseigniez quelque chose qui sort de l'ordinaire, je suppose. Vous feriez alors autre chose. Cependant, si vous enseignez un cours régulier de musique, le genre de cours qu'on donne à l'académie de musique, vous seriez alors complètement exonérés.

Mme Leffek: Voilà bien ce qui nous préoccupe. Nous estimons que ceux qui donnent des cours privés au lieu d'enseigner dans un conservatoire, font partie d'une zone très grise. Les activités des professeurs qui enseignent dans les conservatoires ou les universités, et la plupart d'entre-eux sont membres de notre association, seront exonérés parce qu'ils enseignent dans des établissements d'enseignement. Par contre, ceux d'entre-nous qui enseignons à notre propre compte craignons de ne pas être exonérés parce que nous serons considérés comme une petite entreprise et non comme des éducateurs. Nous voulons être exonérés parce que nous sommes des éducateurs, car nous sommes des enseignants professionnels diplômés.

Le président: Je crois qu'à moins que vous n'enseigniez les cueillères ou la bombarde, ou tout autre chose du genre. . .

Mme Leffek: Non, ce n'est pas ce que nous enseignons, mais en nous disant que nous devons suivre un certain programme d'enseignement préparé par un conservatoire ou un autre établissement d'enseignement, vous limitez notre liberté en tant qu'éducateurs. Nous devrions être libres de suivre le programme de notre choix.

Je trouve que c'est de l'ingérence indue quand Ottawa cherche à nous dicter ce que nous devons enseigner dans nos studios privés. Je suis persuadée que nous suivons tous avec certains étudiants un programme d'enseignement préparé par un conservatoire. Par contre, avec d'autres étudiants qui sont affligés d'un certain handicap, ou qui souffrent de certaines difficultés d'apprentissage, ou encore avec des étudiants adultes ou du troisième âge, nous ne suivons pas ces programmes d'enseignement et je ne pense pas qu'on le fasse non plus ailleurs dans le pays. Nous ne voulons donc pas qu'on nous impose un programme d'enseignement obligatoire.

[*Text*]

Furthermore, you have our formal resolution drafted here in Nova Scotia but passed unanimously by our Canadian federation as well, which consists of over 3,000 teachers who work from coast to coast.

The vast majority of our services are music lessons offered to individual students, paid for by their parents. These are young families in the middle- to lower-income groups who certainly cannot afford 9% added to the $300 to $1,000 they are now paying for music lessons in the course of a year. In some cases it is much more than that.

These lessons comprise an important part of the musical education of these individuals. In some communities, they are the only music education available. They develop musical literacy and they develop the audiences of tomorrow, which is what my colleagues in the cultural federation were just talking about. If there is no audience, there is no culture.

• 0955

The lessons are vital in preparing young people for careers in music, both as teachers and as performers. In many cases, the lessons our members give these children are the most important part of their professional preparation.

We make only a modest income. We cannot charge large fees to these young families, and adding a tax to the lesson fee in many cases would be prohibitive. Also, we have no access to scholarship bursary fees from outside agencies, that I know of, to assist individual gifted children with lessons.

In, I would say, 99% of cases we have no secretarial and accounting help, so collecting and remitting a tax would be a tremendous added burden.

It could also lead to moonlighting, to use a popular term. Teachers who are professional now are entirely above-board, belong to the professional association and so on; but I am sure some persons outside our organization would take their opportunity not to declare their income.

We deplore this, and we request that the Minister of Finance exempt music teaching of all kinds from any plans for a value added tax and that the services of our members be properly regarded as educational services of great benefit to the state of arts and culture in Canada.

Thank you very much.

The Chairman: Thank you very much, Ms Leffek.

Mr. MacDonald: I just want to clarify the record. You indicated that only playing the spoons, which is a marvellous musical skill to have anyway—

[*Translation*]

En outre, nous avons rédigé ici en Nouvelle-Ecosse notre résolution officielle qui a été adoptée à l'unanimité par notre fédération canadienne composée de plus de 3 000 professeurs de musique travaillant d'un océan à l'autre.

La grande majorité de nos services sont des cours de musique payés par les parents des élèves. Il s'agit de jeunes familles à faibles revenus ou à revenus moyens qui ne peuvent certainement pas payer 9 p. 100 en plus des 300$ à 1,000$ qu'elles doivent maintenant payer pour des cours de musique pendant l'année. Dans certains cas, la note est encore plus élevée.

Ces cours constituent une partie importante de l'éducation musicale de ces jeunes. Dans certaines localités, ce sont les seuls cours de musique disponibles. Ces cours enseignent les rudiments de la musique et préparent les auditoires de demain, dont mes collègues de la Fédération culturelle viennent justemant de parler. Sans spectateurs, pas de culture.

Les leçons sont indispensables pour préparer les jeunes à entreprendre une carrière musicale en tant qu'enseignants ou exécutants. Dans bien des cas, les leçons que nos membres donnent à ces élèves représentent la partie la plus importante de la formation professionnelle de ces jeunes musiciens.

Nos revenus sont modestes. En effet, il ne faut pas que les cours soient trop chers pour ces jeunes familles. S'il fallait en plus ajouter une taxe au prix de la leçon, dans bien des cas, le coût serait prohibitif. D'autre part, nous ne pouvons pas bénéficier, à ma connaissance, de bourses auprès d'organismes de l'extérieur pour aider les enfants doués à suivre des cours de musique.

Dans 99 p. 100 des cas, les professeurs de musique n'ont aucune aide pour les travaux de secrétariat et de comptabilité. En conséquence, la collecte et la remise d'une taxe seraient un énorme fardeau supplémentaire.

La nouvelle taxe risque d'encourager le travail au noir. Actuellement, les enseignants professionnels déclarent toutes leurs activités, appartiennent à une association professionnelle, etc.; mais je suis sûre que certaines personnes qui ne font pas partie de notre organisation en profiteraient pour ne pas déclarer certains revenus.

Nous déplorons ce genre de choses et nous demandons au ministre des Finances d'exonérer l'enseignement de la musique de tout projet de taxe sur la valeur ajoutée et de considérer les services offerts par nos membres comme des services éducatifs d'une grande valeur pour les arts et la culture au Canada.

Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup Madame Leffek.

M. MacDonald: J'aimerais apporter une précision au procès-verbal. Vous avez indiqué que seulement les personnes qui ont la chance de pouvoir jouer des cuillères. . .

[*Texte*]

The Chairman: No. I said as long as you are following a regular course—

Mr. MacDonald: That is exactly right, but if I could—

The Chairman: —of provincial curricula that is recognized within the province. I used the explanation that maybe spoons would not be, but I do not know. Maybe it is.

Mr. MacDonald: Perhaps I can clarify. In the goods and services tax technical paper it says that, to be exempt, courses must be designed primarily to develop occupational skills and must be part of a program leading to a diploma or certification of competence similar to that provided by a community college or a similar institution.

I think the point being made by the witnesses is that not everybody is looking for a certificate or a diploma. Many people are taking it for self-fulfilment and personal skill development.

Ms Leffek: Exactly.

Mr. MacDonald: In those cases, you believe it would be a very unfair application of this tax.

Ms Leffek: Absolutely.

There is one more point to be made. In this province, and in many provinces, if we have pupils who pass grades 6, 7, 8, 9, and 10 of the Toronto Conservatory, that is allowed as a school credit. That is applicable in Nova Scotia and, I believe, in Ontario—in fact, I believe in most provinces. So we are in many cases preparing children for what is a school credit.

The Chairman: Yes. Well, what the draft legislation says is that a supply of services of tutoring individuals in an academic subject that follows a curriculum that is designated by a school authority in a province and approved by the government of the province—all of that is exempt service. Presumably you would have to have over $30,000 of non-exempt services to get in the taxable area, so that would be a fair amount of non-exempt service.

Ms Leffek: Do we have to go through all of what our pupils are doing? Suzie is working on her school credit and Joe is not and old Mrs. Smith is not. Two-thirds of Suzie's lessons appertain to the school credit and one-third do not. Do we have to go through and figure all of this out?

We do not want to be lumped in with small businesses. We are educators. We are fully qualified professional teachers. As such, we feel that we do not fit under the business aspect at all.

[*Traduction*]

Le président: Non, j'ai dit que la condition serait de suivre un cours normal. . .

M. MacDonald: Exactement, mais si vous me permettez. . .

Le président: Reconnu par la province. J'ai utilisé les cuillères comme exemple, mais il est possible que ce soit un instrument reconnu.

M. MacDonald: Je peux peut-être apporter quelques précisions. Le document technique relatif à la taxe sur les produits et services stipule que, pour être exonérés, les cours doivent avoir pour objectif principal de perfectionner les aptitudes professionnelles ou faire partie d'un programme sanctionné par un diplôme ou un certificat de compétences semblable à ceux d'un collège communautaire ou d'un établissement analogue.

Les témoins ont voulu nous faire comprendre que tous les gens qui apprennent la musique ne cherchent pas à obtenir un certificat ou un diplôme. Beaucoup d'entre eux suivent des cours pour mieux s'épanouir ou développer leurs talents.

Mme Leffek: C'est exact.

M. MacDonald: Dans de tels cas, vous estimez que la taxe serait très injuste.

Mme Leffek: Absolument.

Il y a un autre détail que j'aimerais mentionner. Dans cette province, comme dans plusieurs autres, les élèves qui passent avec succès l'examen des niveaux 6, 7, 8, 9 et 10 du Conservatoire de Toronto obtiennent un crédit scolaire. Cette règle s'applique en Nouvelle-Écosse, en Ontario aussi, je crois, et d'ailleurs dans la plupart des provinces. Par conséquent, dans bien des cas, nous préparons les enfants à un diplôme scolaire.

Le président: Eh bien, l'avant-projet de loi précise que la taxe ne s'applique pas à la fourniture d'un service consistant à donner des cours particuliers de formation générale qui est conforme à un programme d'études désigné par une administration scolaire provinciale et approuvé par le gouvernement provincial. Il faudrait donc dépasser les 30,000$ de services non exonérés avant d'être assujetti à la taxe. C'est une quantité non négligeable de services non exonérés.

Mme Leffek: Il faudra donc tenir compte de tout ce que font nos élèves? Suzie prépare un diplôme scolaire alors que ce n'est pas le cas pour Joe ni pour M^me^ Smith. Les deux tiers des leçons de Suzie se rapportent au programme scolaire, mais pas le restant. Devrons-nous entrer dans tous ces détails et faire tous ces calculs?

Nous ne sommes pas des petites entreprises. Nous sommes des éducateurs. Nous sommes des enseignants professionnels pleinement qualifiés. Nous ne devrions pas être assimilés aux entreprises commerciales.

[*Text*]

• 1000

The Chairman: Ms Leffek, thank you for your representation. It is important. We will have to talk to the minister about that and see if we can perhaps suggest some different wording in the draft clause.

Ms Leffek: Thank you very much for your courtesy in hearing us.

The Chairman: Our next witness is the Nova Scotia Restaurant and Foodservices Association: Mr. Jim Legge and Mr. Don Webster. Welcome. If you could outline your issue in a few words, then we could get into some questioning.

Mr. James Legge (Member, Nova Scotia Restaurant and Foodservices Association): I would like to welcome the committee here today. I would like as well to have you take note that if this were happening in 1991, everything that you did last night, today, and in the future would cost you at least 10% more. We hope you appreciate the lower prices at this particular point in time.

Mr. Soetens (Ontario): On a point of order, Mr. Chairman. I had quite an awful lot of libation last night that does not have a reduction in the federal sales tax built into the product.

Mr. Legge: I believe, sir, people have said that the excise tax will go up to cover that, so you are not going to get too much of a break on liquor, let me tell you.

Mr. Soetens: Okay.

The Chairman: Mr. Legge is death on taxes. Carry on.

Mr. Legge: The Nova Scotia Restaurant and Foodservices Association has taken essentially two stands, one that we do not feel the reduction in the manufacturers' tax or the federal sales tax will be of any benefit to the Atlantic Provinces or to the economy of Nova Scotia, so we feel that you should not touch it.

The second one is that if you are going to go ahead with this goods and services tax, we feel that all food should be tax exempt, period, not 5% on grocery store food and not 5% on restaurant food or whatever. We feel that we are serving food and that the essence of life itself should not be taxed.

That is extremely brief, and that is essentially what this brief suggests.

Mr. Nystrom: First of all, welcome to our committee this morning.

I want you to bring your concerns and your opposition to the proposed goods and services tax in the technical paper down to Nova Scotia in terms of numbers. When we were in British Columbia your association said there

[*Translation*]

Le président: Madame Leffek, je vous remercie pour votre exposé. Vous avez soulevé des questions importantes. Nous en parlerons au ministre et nous essaierons peut-être de modifier le libellé de l'avant-projet de loi.

Mme Leffek: Je vous remercie d'avoir eu l'amabilité d'entendre notre témoignage.

Le président: Nos prochains témoins représentent la *Nova Scotia Restaurant and Foodservices Association*: M. Jim Legge et Don Webster. Nous vous souhaitons la bienvenue. Commencez par un bref exposé et ensuite nous passerons aux questions.

M. James Legge (membre, Nova Scotia Restaurant and Foodservices Association): Je souhaite la bienvenue au Comité en Nouvelle-Écosse. J'aimerais également vous faire remarquer que si nous étions en 1991, toutes vos activités d'hier soir, d'aujourd'hui et de demain vous coûteraient au moins 10 p. 100 de plus. Vous saurez, j'espère, apprécier les prix moins élevés dont vous bénéficiez en ce moment.

M. Soetens (député de l'Ontario): J'invoque le Règlement, monsieur le président. Les consommations que j'ai prises hier soir au cours de mes libations ne contenaient aucune réduction de la taxe fédérale de vente.

M. Legge: On dit que la taxe d'accise sera haussée pour compenser la réduction de la taxe. En conséquence, vous ne devez pas vous attendre à payer l'alcool moins cher.

M. Soetens: Très bien.

Le président: Monsieur Legge est contre les taxes. Continuez.

M. Legge: La *Nova Scotia Restaurant and Foodservices Association* a essentiellement adopté deux positions. La première, c'est que nous ne pensons pas que la réduction de la taxe sur les ventes des fabricants, ou taxe fédérale de vente, sera d'un quelconque avantage pour les provinces de l'Atlantique ou pour l'économie de la Nouvelle-Écosse. En conséquence, nous pensons qu'il ne faudrait pas la modifier.

Deuxièmement, si la taxe sur les produits et services doit s'appliquer, nous estimons que tous les produits alimentaires devraient être exonérés et que ni les produits achetés en magasin ni les produits consommés au restaurant ne devraient être frappés d'une taxe de 5 p. 100. En effet, les restaurants servent de la nourriture et nous estimons que les produits de subsistance ne devraient pas être taxés.

Voilà un résumé très bref mais fidèle de notre mémoire.

M. Nystrom: Je voudrais tout d'abord vous souhaiter la bienvenue.

J'aimerais vous demander de traduire en chiffres votre préoccupation et votre opposition au projet de taxe sur les produits et services telle qu'elle figure dans le document technique et qu'elle s'appliquera à la Nouvelle-Écosse.

[*Texte*]

would be a loss of around 5,000 jobs in British Columbia, a decrease of about 5% to 7% in demand, and a tremendous increase in the administrative burden for the food industry and for the restaurant industry in British Columbia.

What do you expect the job loss to be in this province? What do you expect would be the additional cost to your association members?

Mr. Legge: The expected job loss would be in approximation with whatever you can equate the percentage of gross. Whatever that percentage is, a loss of gross would be equal to the number of jobs lost. For every point of gross that you see drop in the business, you can equate that to exactly the same percentage.

We have had some companies that have run percentages through their businesses as to reduction in sales and that is equated to exactly the same reduction in jobs. Those are the businesses that survive. That is assuming that they survive and get past it.

There is no way of predicting exactly how many job losses are going to be here because, for one, there are no real figures as to how many people actually work in the industry in Nova Scotia. There has been a suggestion that there is anywhere between 17,000 and 35,000. But trying to and project that—the minimum loss will be exactly that. If there is 5% loss in growth, there will be 5% job loss.

• 1005

Mr. Nystrom: You are predicting that, nation-wide, around 30,000 people would lose their jobs in the industry. In British Columbia, they are saying it would be around 40,000 nation-wide. If the administrative burden increases for the industry to between 1.5 to 2.8 billion—that is a wide guesstimate of what the additional administrative costs would be. . .

You also say in your brief that you employ proportionally more youth and students than any other industry in the country. Also, about two-thirds of those who work in the restaurant industry are probably women. Is that the case?

Mr. Legge: Yes.

Mr. Nystrom: So those hardest hit would be women, students, and young people. What about salaries? You also said salaries are likely to drop because there would be a 9% GST.

Mr. Legge: I think I said there would be a drop in income. I do not think I referred to salaries and individual employment.

The effect of that would come when someone, at the end of the meal, would tend to be more careful about

[*Traduction*]

Lorsque nous étions en Colombie-Britannique, votre association a affirmé que la taxe entraînerait la disparition d'environ 5,000 emplois, une diminution d'environ 5 à 7 p. 100 de la demande et une augmentation énorme du fardeau administratif pour l'industrie alimentaire et l'industrie de la restauration de la Colombie-Britannique.

Combien de pertes d'emplois prévoyez-vous dans cette province? Quels sont les coûts supplémentaires que la taxe entraînerait pour vos membres?

M. Legge: Les pertes d'emplois seraient à peu près égales à la diminution du chiffre d'affaires brut. Quel que soit le pourcentage, la diminution du chiffre d'affaires brut serait à peu près égale au nombre d'emplois perdus. Chaque point de pourcentage de diminution du chiffre d'affaires brut correspond exactement au même pourcentage de pertes d'emplois.

Certaines entreprises ont calculé le pourcentage de réduction de leur chiffre d'affaires et il s'avère que ce pourcentage est exactement le même que celui de la réduction des emplois. Mais, ces chiffres sont valables pour les entreprises qui survivent. Il faut encore qu'elles puissent tenir le coup!

Il est impossible de prévoir exactement combien d'emplois disparaîtront en Nouvelle-Écosse, tout simplement parce qu'on ne sait pas exactement combien de personnes travaillent dans la restauration dans notre province. Certains disent qu'il y en a entre 17,000 et 35,000. Pour estimer les pertes minimales, on peut dire que si le chiffre d'affaires diminue de 5 p. 100, 5 p. 100 des emplois disparaîtront.

M. Nystrom: Vous prévoyez donc que 30,000 personnes perdraient leur emploi dans le secteur canadien de la restauration. Les témoins que nous avons entendus en Colombie-Britannique ont avancé le chiffre d'environ 40,000 pertes d'emplois à l'échelle nationale. Si le fardeau administratif augmente pour l'industrie de 1,5 à 2,8 milliards de dollars. . . il s'agit là d'une estimation large des coûts administratifs supplémentaires. . .

Vous indiquez également dans votre mémoire que vous employez proportionnellement plus de jeunes et d'étudiants que n'importe quelle autre industrie au pays. Par ailleurs, les deux tiers des employés du secteur de la restauration sont probablement des femmes.

M. Legge: C'est exact.

M. Nystrom: Par conséquent, les personnes les plus touchées seront les femmes, les étudiants et les jeunes. Parlez-nous maintenant des salaires. Vous indiquez que les salaires accuseront probablement une baisse suite à l'application d'une TPS de 9 p. 100.

M. Legge: Je pense avoir dit que la taxe entraînerait un manque à gagner. Je ne pense pas avoir parler des salaires ni de l'emploi au niveau individuel.

L'effet de la taxe se fera sentir au niveau des pourboires. Les consommateurs feront plus attention. Les

[*Text*]

how much money they spend in tips. Not only are prices going to go up to cover the drop in gross but, on top of that, what you have in this province is 19% added on at the end of the meal. In the traditional tip idea of 10% to 15% that people tend to think in terms of. . . I do not think that is something we can predict, but I think the reality is that jobs will be lost. We cannot really say there will be an absolute, or how much will be lost in income.

Mr. Nystrom: Can you elaborate on the statement in your paper where you say, on page one, in the third paragraph:

> When one looks at all the negative and/or positive aspects of the proposed goods and services tax, the reality quickly becomes evident that there will be little or no positive impact in Atlantic Canada and all the negative aspects will be exaggerated.

What do you mean by saying all the negative aspects will be exaggerated in Atlantic Canada? Can you elaborate on what you mean by the negatives being even more negative in Atlantic Canada?

Mr. Legge: Atlantic Canada is, in reality, probably the poorest region, with the highest amount of unemployment. When you charge 9% across the board for goods and services there will be less disposable income, and therefore the resulting repercussions of people having even less money than people have elsewhere are going to be even greater.

Mr. Nystrom: A general question on tourism. I understand the provincial tax of 10% applies to some aspects of your concern. You are making the point that, for the American tourist, there is a perception of an additional 20% cost for a holiday, which would turn the state of mind of that tourist into a negative one.

Can you elaborate on the negative impact to tourism? Because again you are saying that the reaction there would be devastating. Can you elaborate on what you mean by devastating? Can you paint a picture for us of what might happen in terms of jobs in the tourism sector, which of course is your sector? People come up and they stay in a small hotel or motel, they have a restaurant meal, they stop to buy food and so on. . .

Mr. Legge: The shock impact of even the provincial sales tax of 10% is quite heavy, not only for anyone not from the province, when they go to pay their bill, but especially for American tourists who are not. . . The shock effect is repetitive.

• 1010

The goods and services tax has received a fair amount of attention, especially in the eastern seaboard region, one of the primary markets for American tourists in this area. In talking to tourists this summer, there were quite a few who were concerned about the tax or who were talking about it.

[*Translation*]

prix vont augmenter pour compenser la diminution du chiffre d'affaires. Par ailleurs, dans cette province, il faut ajouter 19 p. 100 au prix d'un repas. Généralement, les gens laissent de 10 à 15 p. 100 de pourboire. C'est difficile de faire des prévisions dans ce domaine, mais certains emplois vont disparaître inévitablement. Il est difficile de parler en chiffres absolus ou de préciser quel sera le manque à gagner.

M. Nystrom: Pouvez-vous donner des précisions sur le texte suivant que l'on trouve dans votre mémoire au troisième paragraphe de la page 1:

> Un examen des aspects positifs ou négatifs du projet de taxe sur les produits et services révèle rapidement que cette taxe n'aura pratiquement aucun effet positif sur la région Atlantique du Canada et que tous les aspects négatifs seront exagérés.

Que voulez-vous dire lorsque vous indiquez que tous les aspects négatifs seront exagérés dans la région de l'Atlantique? Pouvez-vous nous expliquer pourquoi les conséquences négatives de la taxe seront encore pires dans la région de l'Atlantique?

M. Legge: La région de l'Atlantique est probablement la région la plus pauvre du Canada, celle qui accuse le plus fort pourcentage de chômage. L'application générale d'une taxe de 9 p. 100 sur tous les produits et services contribuera à réduire le revenu disponible et aura des répercussions encore plus graves sur les gens qui ont un revenu moindre que partout ailleurs au Canada.

M. Nystrom: Une question générale sur le tourisme. Je crois que la taxe provinciale de 10 p. 100 n'est pas étrangère à vos préoccupations. Vous avancez qu'un touriste américain aura l'impression que ses vacances lui coûteront 20 p. 100 de plus, ce qui suffira peut-être à le décourager.

Pouvez-vous nous parler des conséquences négatives pour le tourisme? Vous signalez en effet que les répercussions y seront catastrophiques. Pouvez-vous nous expliquer ce que vous entendez par là? Pouvez-vous nous expliquer quelles seront les répercussions sur les emplois dans l'industrie touristique, qui fait évidemment partie de votre secteur? Les touristes s'arrêtent au motel ou dans un petit hôtel, mangent au restaurant, s'arrêtent pour s'acheter de la nourriture en chemin, etc. . .

M. Legge: Déjà, la taxe de vente provinciale de 10 p. 100 a un effet assez négatif pour les touristes qui viennent de l'extérieur de la province, mais surtout pour les touristes américains. . . L'effet est répétitif.

La taxe sur les produits et services a soulevé beaucoup l'attention, en particulier sur le littoral est qui est la principale région touristique fréquentée par les Américains. Après avoir parlé aux touristes cet été, je me suis rendu compte que beaucoup d'entre eux s'inquiétaient de la taxe ou y pensaient.

[*Texte*]

Their perception is that they are going to have to pay 20% more. When you explain to them that the proposal is that they will receive a rebate if they spend more than two days, their reaction is hesitant. It is still 20% at the time and then possibly they get a rebate. The American market is dropping now, so in order to maintain the market there will have to be some pretty heavy promotion to dissuade that idea.

However, the foreign market in Nova Scotia is about 25%, so the domestic market is the important one, and the federal government does not recognize the domestic market and interprovincial travel. But it is an extremely important part of the tourism market and the federal government must realize and acknowledge that. Canadians are being penalized for travelling within their own country and are being encouraged to travel outside of their country.

The perception is that it is going to be cheaper to travel in the United States or elsewhere than it is to travel in their own country.

The Chairman: Thank you very much.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): There are three issues I would like to address and the first one addresses the point which you suggest was one of your main points: that the tax itself is of less benefit to Nova Scotia than to the manufacturing part of the country. I would like to challenge that overall point in that the manufacturing sector has less to gain than other sectors because manufacturers do not pay the tax.

When you go across the street to a car dealership, to a local GM dealer, and you buy a $20,000 car which includes approximately $2,000 in federal sales tax, General Motors—while they may collect the tax and send it to the government—are not paying it. The consumer, the purchaser of the car, is paying it. And because the purchaser of the manufactured product is paying the tax, it is essentially those industries that buy manufactured products—the primary industries, such as resources, transportation, and utilities—that have the most to gain. That is presented in chart 3 of the technical paper, on page 34. We will get to the tourism industry in a minute.

Then on page 36, where it shows the distribution of gains on a regional basis, the regions that gain the least are Quebec and Ontario and the ones that gain the most are Western Canada and Atlantic Canada, and that is the whole theory of the tax.

I would just like you to appreciate that it is the people buying products who are paying the tax and that therefore it is not necessarily true that the manufacturing sector has the most to gain, although of course they do benefit from

[*Traduction*]

Ils ont l'impression que leurs vacances vont leur coûter 20 p. 100 de plus. Ils étaient perplexes quand je leur expliquais que le projet de loi prévoyait un remboursement pour les personnes qui restent plus de deux jours. L'augmentation reste de 20 p. 100, mais il est possible d'obtenir un remboursement. La clientèle américaine est à la baisse et, si nous voulons maintenir le marché actuel, il faudra mettre sur pied une grande campagne de promotion pour détromper les touristes américains.

En revanche, les touristes canadiens sont nombreux en Nouvelle-Écosse puisque le marché étranger ne représente que 25 p. 100. Or, le gouvernement fédéral ne reconnaît pas le marché canadien ni les voyages interprovinciaux. Le gouvernement fédéral doit pourtant reconnaître qu'il s'agit-là d'un pourcentage extrêmement important du marché touristique. Les Canadiens qui visitent leur propre pays sont pénalisés et sont encouragés à voyager à l'étranger.

On a l'impression qu'il sera plus économique de voyager aux États-Unis ou dans d'autres pays, qu'au Canada.

Le président: Merci beaucoup.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Il y a trois points que j'aimerais discuter et le premier est celui que vous présentez comme votre principal reproche à la taxe, en l'occurence que celle-ci sera moins favorable à la Nouvelle-Écosse qu'aux autres régions industrielles du pays. Je ne suis pas d'accord avec vous, car le secteur manufacturier a moins à gagner que les autres secteurs, pour la bonne raison que les fabricants ne payent pas la taxe.

Prenons l'exemple d'un garagiste, par exemple, un vendeur de voitures *General Motors*. Si vous achetez une voiture de 20,000$ et que vous payez environ 2,000$ de taxe fédérale de vente, la Société *General Motors* se contente de collecter la taxe et de la faire parvenir au gouvernement. Elle ne débourse rien. C'est le consommateur qui paye. Étant donné que c'est le consommateur du produit manufacturé qui paye la taxe, ce sont essentiellement les industries qui achètent des produits de transformation, c'est-à-dire les industries primaires telles que les industries d'exploitation des ressources, les entreprises de transport et les sociétés de services publics qui seront les plus favorisées. On trouve tout cela dans le Graphique 3 de la page 36 du Document technique. Nous arrivons bientôt à l'industrie du tourisme.

À la page 37, le graphique qui illustre les gains de production, par région, révèle que les régions qui seront les moins avantagées sont le Québec et l'Ontario et que les plus avantagées seront l'Ouest et la région de l'Atlantique, selon le principe directeur même de la taxe.

J'aimerais vous faire remarquer que ce sont les consommateurs qui payent la taxe et qu'il n'est donc pas nécessairement vrai de dire que le secteur de la fabrication va en être le grand bénéficiaire. Cependant, il

[*Text*]

some. . . their problem with export-import competition. I do not know if you want to respond to that.

Mr. Legge: I would like to respond to that. That, of course, assumes that everyone in Nova Scotia and the Atlantic region buys new products. But there is an incredible market for used products, used equipment, and so on. It can be equated into the price or whatever, but the used market is now going to be charged. The consumers, in Nova Scotia, if the tax is paid once, are not paying the 13.5% over, and over, and over again. They are paying it once. My suggestion to that as far as the consumer goes is simply that what you are doing is dropping a price or a tax and asking the consumers to pay 9% on what it was in 1984 anyway.

• 1015

Mr. Dorin: I will just leave you with that. Because it does not deal directly with tourism, I do not want to belabour the point. I think we should generally understand that it is the consumer who pays, and therefore it is the consumer of the product who is being affected, as opposed to the maker of the product who simply acts as a tax collector.

Your second primary point is that you want all food to be exempt. Essentially the national association gave us the position to go way or the other, either tax all food or leave all food exempt. Earlier Mr. Harris, from the Voluntary Planning Board, told us that every attempt should be made to lower the rate. He wanted a lower rate. If we accept your suggestion and make no other changes of any sort, we would effectively have to raise the rate to 10%, because it is about $2.5 billion, or about 1 point of tax which would be involved in exempting your industry as well as making all food exempt. Are you saying to me that if we do what you would like and exempt all food, you would then be prepared to endorse a 10% rate as opposed to a 9% rate?

Mr. Don Webster (Member, Nova Scotia Restaurant and Foodservices Association): If I might respond to that, we are definitely against the tax. First of all we feel that under this tax we are probably one of the few industries in Canada that are not on a level playing field. We have competitors in the food business, if you wish, and our industry is being treated unequally by the fact that the food our industry serves is being taxed, whereas we have food out there available to the public that is not being taxed.

Mr. Blenkarn said this morning that the average Nova Scotian is going to get $150 back—I believe that is the correct figure.

Mr. Dorin: Roughly, yes.

[*Translation*]

en tirera quelques avantages. . . au niveau de la concurrence avec les sociétés d'export-import. Je ne sais pas si vous avez quelque chose à dire à ce sujet.

M. Legge: Je peux vous répondre que cela suppose que tous les consommateurs de Nouvelle-Écosse et de la région de l'Atlantique achètent des nouveaux produits. Or, il existe un énorme marché de produits d'occasion et de matériel de seconde main, etc. Le consommateur s'y retrouvera peut-être au niveau du prix, mais il reste que le marché des produits d'occasion sera taxé. La taxe est payée une fois pour toute et les consommateurs de la Nouvelle-Ecosse n'ont pas à repayer 13,5 p. 100 chaque fois qu'un bien de consommation change de propriétaire. La taxe est payée une fois pour toute. Pour moi, vous imposez tout simplement aux consommateurs une taxe de 9 p. 100 sur la valeur qu'avait un produit en 1984.

M. Dorin: Je ne veux pas insister, parce que mon exemple ne s'applique pas directement au tourisme. Mais j'aimerais que tout le monde comprenne qu'il s'agit d'une taxe à la consommation et que c'est donc le consommateur d'un produit qui doit la payer et non pas le fabricant dont le rôle se limite à la perception de cette taxe.

Deuxièmement, vous demandez que tous les produits alimentaires soient exonérés de la taxe. L'association nationale était d'avis que la taxe s'applique à l'ensemble des produits alimentaires ou au contraire que tous les produits alimentaires en soient exonérés. Un peu plus tôt, M. Harris du *Voluntary Planning Board*, nous a dit qu'il fallait à tout prix réduire le taux de la taxe. Il demande un taux moindre. Or, si nous acceptions votre proposition dans le sens d'y apporter aucun changement, il faudrait porter le taux de la taxe à 10 p. 100 étant donné que le gouvernement fédéral perdrait environ 2,5 milliards de dollars, soit 1 point de taxe, en exonérant votre industrie ainsi que tous les produits alimentaires. Etes-vous prêt à accepter un taux de 10 p. 100 plutôt qu'un taux de 9 p. 100 si nous retenons votre proposition d'exonérer tous les produits alimentaires?

M. Don Webster (membre, Nova Sotia Restaurant and Foodservices Association): Je peux vous dire, en guise de réponse, que nous sommes tout à fait contre la taxe. Tout d'abord, nous avons l'impression que nous sommes probablement une des rares industries canadiennes à ne pas bénéficier d'un traitement équitable vis-à-vis de la taxe. Nous avons des concurrents dans le secteur de l'alimentation et notre industrie n'est pas traitée de manière équitable puisque les produits alimentaires que nous servons seront taxés alors que les consommateurs pourront s'en procurer ailleurs, sans payer la taxe.

M. Blenkarn disait ce matin que les habitants de Nouvelle-Ecosse recevraient en moyenne 150$ en remboursement. Je pense que le chiffre qu'il a cité.

M. Dorin: Oui, à peu près cela.

[*Texte*]

Mr. Webster: In the course of a working person's year, eating $6 a working day, if that is taxed it will very conveniently take care of the $150 right there.

Mr. Dorin: That is the whole idea though. I mean in effect we are not trying to—

Mr. Young (Gloucester): What? You do not do anything else but eat.

Mr. Webster: That is it. It is gone just on their muffins and their salad at a lunch. That $150 is out of the way. We are against this tax.

Mr. Dorin: Well sure, I just said that. You say you do not recognize any need to change the existing tax. However, you go on to say that should the government proceed with its tax reform, all foods should be exempt, which I said in the absence of other changes would move the rate from 9% to 10%. Let me put it another way. I am not convinced that maybe there should not be a 10% rate. If it is 9%, what is magic about 9%? Maybe it should be 10%. Ten percent is a nice round number; it makes things easy to calculate. It is one of the reasons they used that number in New Zealand.

If we go to 10% we have $2.5 billion available to use some way or other, either to ease some problems with people in your industry or reduce income taxes for people like me. But I am only interested in giving that $2.5 billion, if you like, to ease those problems if people think their problems are going to be eased. To try to try come back to it again, if we are going to accept your suggestion, if we go by the first part and accept your suggestion, do you think a 10% rate exempting restaurants and food, all food, is better than a 9% rate and exempting only basic groceries?

Mr. Webster: Sitting here representing our industry we would have to say we want a level playing field more than we... In other words, I think our association would probably accept the 1% provided we got the level playing field. It is the lesser of two evils, if you want to say it that way.

• 1020

Mr. Dorin: I want to say at the outset that about the restaurant association, I fully recognize there is an unfairness there. I have said that from the beginning, although my option is to tax all food. In any event, I recognize that, and I can see the possible difficulty with tourism.

Mr. Nystrom: Why do you not tax air, too?

Mr. Dorin: If I could, I would. If it would bring the rate down, I would try.

[*Traduction*]

M. Webster: En une année, à raison de 6$ par jour ouvrable en frais de restaurant, le consommateur aura facilement dépensé 150$.

M. Dorin: Mais c'est exactement l'objectif recherché. En effet, le but n'est pas. . .

M. Young (Gloucester): Comment, on ne peut rien faire d'autre que manger?

M. Webster: C'est exactement cela. Le remboursement de taxes servira uniquement à acheter des muffins et de la salade pour le déjeûner. Voilà 150$ bien utilisés. Nous sommes contre la taxe.

M. Dorin: Ce n'est qu'un exemple. Vous dites que vous ne voyez pas l'utilité de modifier la taxe existante. Pourtant, vous demandez que tous les produits alimentaires soient exonérés si le gouvernement décide d'aller de l'avant avec la réforme fiscale. Je vous réplique alors qu'il faudrait, en l'absence de toute autre modification, augmenter la taxe de 9 p. 100 à 10 p. 100. Ou alors, si vous le voulez, je me demande s'il ne serait pas préférable de fixer la taxe à 10 p. 100. En effet, pourquoi 9 p. 100? Ce chiffre n'a rien de magique, alors que 10 p. 100 c'est un chiffre rond qui facilite les calculs. C'est une des raisons pour lesquelles la Nouvelle-Zélande a adopté ce taux.

Si on applique une taxe de 10 p. 100, on obtient 2,5 milliards de dollars que l'on peut utiliser soit pour soulager les problèmes que rencontrent les membres de votre industrie, soit pour réduire l'impôt sur le revenu des contribuables comme moi. Mais je suis prêt à accepter que ces 2,5 milliards de dollars servent à soulager les problèmes de votre industrie seulement si ce sera effectivement le cas. Pour revenir à nos moutons, si nous acceptons votre proposition, croyez-vous qu'il est préférable d'imposer une taxe de 10 p. 100 qui ne s'appliquerait ni aux restaurants ni aux produits alimentaires, qu'une taxe de 9 p. 100 dont seuls les produits alimentaires de base seraient exonérés?

M. Webster: En tant que représentant de notre industrie, je répète que nous voulons des conditions plus équitables. . . Autrement dit, je crois que notre association accepterait probablement une augmentation de 1 p. 100 de la taxe pourvu qu'elle soit appliquée de manière uniforme à tous. Entre deux maux, il faut choisir le moindre.

M. Dorin: J'aimerais préciser tout d'abord à l'Association des restaurateurs que je reconnais qu'ils sont défavorisés. Je le dit depuis le début, même si je suis d'avis de taxer tous les produits alimentaires. De toute façon, je reconnais cette situation et j'ai conscience des éventuelles répercussions qu'elle aura sur le tourisme.

M. Nystrom: Pourquoi ne pas taxer l'air, tant qu'à faire?

M. Dorin: Pourquoi pas, en effet, si cela nous permettrait d'abaisser le taux.

[*Text*]

However, I have one more point I would like to come back to. You referred to those rebates that will come back to people. If we take a look at it, the fact of the matter is that in Atlantic Canada 90% of the people will receive a cheque of some amount; 90% of families will receive a rebate to some degree. On average, in Newfoundland it will be $170 per capita; in P.E.I., $160; in New Brunswick, $156; in Nova Scotia, $154. In Ontario only 73% of families would receive some amount, averaging about $117 per capita. So really we have here a fairly substantial machine to scoop up some cash in Ontario that will provide a little more out here, and I guess I am wondering what you would see wrong with that.

Mr. Webster: First of all, I think it is wonderful what you are doing in Ontario.

Mr. Dorin: I am not from Ontario, so it is okay.

Mr. Webster: As I said, I think the $150 the average Nova Scotian will receive. . . if restaurant food were taxed, pretty well all that $150 would be gone. This whole thing is premised on it being revenue neutral. Well, in the big picture that may be the case. As a Nova Scotian, my $150 is gone, and I would like to think that is the only difference this tax would make. It is going to be neutral. That is wonderful. But I really do not believe I am going to be in the same position a year after the tax starts.

Mr. Dorin: You are one of the 10% who do not get any.

Mr. Webster: You are right, I will not get the $150.

For average individuals, their money is gone on the food. There is no break for them. You are not providing any kind of safety net. You are not providing any kind of cushion for any increase in tax that is going to occur in these individuals' day-to-day lives. They are going to have to dig into their pockets, and they are going to have to dig in deeply.

Mr. Legge: You see, sir, 10% of $1,500 is $150. They are spending only $1,500 a year on these extra things. I do not understand. What is the point of giving them $150 on $1,500? That 10% just does not work out.

Mr. Dorin: Except that right now they may buy a car or a refrigerator or, goodness gracious, whatever else they might buy on which they pay the manufacturers' sales tax.

Mr. Legge: Not if they are getting $150 back in their pocket. That is going to go nothing towards a new washing machine or dryer, because those people cannot afford to buy a new washing machine and dryer now.

Mr. Young: Because there is always some doubt about these things, I want to clarify one point. In New Zealand that 10% was a nice, easy figure to work with, but it got

[*Translation*]

Il y a un autre point sur lequel j'aimerais revenir. Vous avez mentionné les remboursements. Quand on y regarde de plus près, on s'aperçoit que 90 p. 100 des habitants de la région de l'Atlantique seront admissibles à un certain remboursement; 90 p. 100 des familles recevront un remboursement. Les remboursements seront en moyenne de 170$ par habitant à Terre-Neuve; 160$ à l'Île-du-Prince-Édouard; 156$ au Nouveau-Brunswick et 154$ en Nouvelle-Écosse. En Ontario, seulement 73 p. 100 des familles recevront un remboursement dont la moyenne sera d'environ 117$ par habitant. La taxe est donc un instrument qui permet de récupérer de l'argent en Ontario et d'en distribuer un peu plus ici. Je ne vois pas ce que vous trouvez de mal à cela.

M. Webster: Tout d'abord, c'est très bien fait pour l'Ontario.

M. Dorin: Je ne suis pas de l'Ontario, alors ça m'est égal.

M. Webster: Comme je l'ai dit, le remboursement moyen de 150$ que recevront les habitants de Nouvelle-Écosse sera presque totalement absorbé si les repas consommés au restaurant sont taxés. Or, la taxe est censée être neutre par rapport aux recettes. C'est peut-être vrai sur le plan général, mais, pour un habitant de la Nouvelle-Écosse, les 150$ n'existent plus et j'aimerais que ce soit la seule différence qu'apportera cette taxe. La taxe est neutre, c'est magnifique! Pourtant, je ne crois pas vraiment que je n'aurai pas perdu au change au bout d'un an d'application de la taxe.

M. Dorin: Vous faites partie des 10 p. 100 qui n'auront pas le remboursement.

M. Webster: En effet, les 150$ ne seront pas pour moi.

Les gens moyens dépenseront tout cet argent en nourriture. Ils n'auront droit à rien d'autre. Vous n'offrez aucune autre protection. Vous ne prévoyez rien pour les augmentations de taxes que ces gens auront à payer quotidiennement. Les consommateurs moyens vont devoir débourser plus, faire plus de sacrifices.

M. Legge: Dix pour cent de 1,500$, c'est 150$. Les consommateurs ne dépensent que 1,500$ par an pour ces biens de consommation supplémentaires. Je ne comprends pas. Pourquoi un remboursement de 150$ sur 1,500$ de dépenses? Ce chiffre de 10 p. 100 ne signifie rien.

M. Dorin: Sauf que les consommateurs doivent payer la taxe de vente actuelle sur une voiture, un réfrigérateur ou n'importe quel autre achat.

M. Legge: Le fait d'avoir 150$ dans leurs poches ne va pas les aider à acheter une nouvelle machine à laver ou une nouvelle sécheuse, tout simplement parce que ces gens-là ne peuvent pas, même maintenant, s'acheter une nouvelle machine à laver ou une nouvelle sécheuse.

M. Young: Il y a un point que j'aimerais préciser, car il y ait toujours confusion à ce sujet. C'est vrai que le chiffre de 10 p. 100 paraissait facile à utiliser au départ en

[*Texte*]

difficult to work with after two years. It is up to 12.5% now. It was effective and nice to work with only as they brought it in.

I want to congratulate you on making the point that you oppose the tax. I want to be very clear on this. Without mentioning names, a number of petitions are going around the country now, some members of your industry being involved in them, where we are talking about "fair is fair and food is food". I want people to understand when they sign those petitions that what they are saying, not to me as a member of the Liberal Party but to this government, is tax food.

That is a trap some of your members have fallen into but you are not into today, because you are opposing the goods and services tax. But anyone who says lower the rate and broaden the base, or fair is fair, in the context of the promotion that is being done by some of the members of your association, is saying to Canadians, sign this slip and tell the Government of Canada, the Conservatives in Canada, you want your basic groceries to be taxed. I think that needs to be pointed out.

Mr. Legge: I would also like to point out that they are not members of our association.

• 1025

Mr. Young: They appeared before us in Ottawa. Probably most people are the same as I am; they think people who are in the Restaurant and Foodservices Association in Canada are all pretty much in the same organization. But it is a trap. Although one organization may be doing it, because it sounds so nice to say lower the rate and broaden the base or food is food and fair and fair, if the Minister of Finance gets his way what is actually happening is that people are saying tax the food that I buy in the grocery store the same way as you tax it when you go to the restaurant. I recognize your level playing field argument, but I want to make sure Canadians do not fall into that trap.

Mr. Legge: I would also like to point out, too, that the trap that comes in is that they feel there is room for negotiation here.

Mr. Sobeski: Mr. Chairman, just a small point of order just for clarification. In the brief, or it was suggested anyway that used goods would be subject to the tax. Could the chairman clarify that?

[*Traduction*]

Nouvelle-Zélande, mais au bout de deux ans, il a causé des difficultés. Maintenant, la taxe est de 12,5 p. 100. Le chiffre rond de 10 p. 100 c'est surtout avéré pratique pour faire appliquer la taxe.

J'aimerais vous féliciter pour votre opposition à la taxe. Je serai très clair. Je ne veux pas mentionner de noms, mais vous savez que plusieurs pétitions circulent actuellement au pays et que certains membres de votre industrie leur ont donné leur caution. Le slogan de ces pétitions est «Soyons justes, la nourriture c'est de la nourriture». Je voudrais que les signataires de ces pétitions comprennent que le message qu'ils transmettent, pas à moi qui suis membre du Parti libéral, mais au gouvernement, c'est qu'il faut taxer la nourriture.

C'est un piège dans lequel sont tombés certains membres de votre industrie mais que vous avez évité puisque vous vous opposez à la taxe sur les produits et services. Mais toute personne qui demande d'abaisser le taux de la taxe ou d'élargir l'assiette fiscale ou qui réclame une application plus équitable de la taxe dans le cadre de la campagne orchestrée par certains membres de votre association demande en fait aux Canadiens de signer une pétition insistant auprès du gouvernement conservateur canadien pour que les produits alimentaires de base soient taxés. Cela doit être clair.

M. Legge: J'aimerais également préciser que les auteurs de cette campagne ne font pas partie de notre association.

M. Young: Ils ont comparu devant nous à Ottawa. J'imagine que la plupart des gens sont comme moi et qu'ils pensent que les membres des associations de restaurateurs et de services d'alimentation de tout le Canada sont à peu près tous dans le même organisme. Mais ce n'est pas le cas. Il y a cependant un de ces organismes qui a adopté cette position parce qu'il semble très bien de demander une baisse du taux de taxation et un élargissement de l'assiette fiscale, ou de dire que la nourriture, c'est de la nourriture, et qu'il faut être juste; ce qui se produira en fait, si le ministre des Finances réussit à faire adopter ses propositions, c'est que la nourriture que nous achèterons à l'épicerie sera taxée de la même manière que celle que nous consommons au restaurant. Je conviens qu'il faut que les règles du jeu soient les mêmes pour tout le monde, mais je voudrais m'assurer que les Canadiens ne tombent pas dans ce piège.

M. Legge: Je voudrais également souligner qu'il y a un autre piège, à savoir que les gens pensent qu'il y a place à la négociation.

M. Sobeski: Monsieur le président, je voudrais simplement avoir un petit éclaircissement. Dans le mémoire, ou du moins dans un des témoignages, on a mentionné le fait que les biens d'occasion seraient taxés. Le président pourrait-il nous donner des éclaircissements à ce sujet?

[*Text*]

The Chairman: Yes. Used goods are not taxed in the same sense. They are only taxed on the difference between the value a used good trader pays for the goods and his value added. It is an insignificant type of tax.

Mr. Legge: I am sorry, that difference is very significant in Nova Scotia. If you go into a used appliance dealer and buy a used appliance, the goods and services tax applies. If you buy it in a private sale, it does not apply.

The Chairman: That is right, yes, but the tax is really only on the difference between what the buyer of the used goods pays and what he sells them for.

In any event, I would like to add one witness here at this point, the Tourism Industry Association of Nova Scotia. Because they follow your line of approach, I am going to ask them to come forward at this point. Mr. Harmer, I have a short time for you, but if you could give us a quick run-down of your concerns, we can get your concerns on the record following the restaurant concerns.

Mr. Harmer, I am sorry you were really not on our record, but we want to work your presentation in now in a short-form fashion and if you could—

Mr. Gordon Harmer (Chief Executive Officer, Tourism Indstry Association of Nova Scotia): I have copies of my presentation I would like to hand to you, sir. We did FAX a summary of our brief to Ottawa.

We were told by Ottawa that we were not able to make an appearance and I thank you for accommodating us today. As a major resource sector in Nova Scotia, we do feel we should be heard. I am obviously here to try to do justice to that.

The Chairman: That is why I am trying to work you in today, Mr. Harmer.

Mr. Harmer: I appreciate it.

The Chairman: Thank you very much and I am going to take your brief as presented. If you could just outline your concerns, we could move ahead.

Mr. Harmer: Yes, sir. I have just alluded to the fact that we are a major resource sector here in this province. We contribute $760 million annually to the Nova Scotia economy. We employ 35,000 Canadians. Our contribution to the GDP is at 6.1%.

We recognize that there is an urgent need for a reform of the present taxation system and a reduction in the federal deficit and our association in principle, sir, supports the goods and services tax provided that certain

[*Translation*]

Le président: Oui. Les biens d'occasion ne seront pas taxés de la même manière que les autres. La taxe ne s'appliquera qu'à la différence entre le montant que paie le marchand de biens d'occasion et le prix de la revente de ces biens. Ce sera donc une taxe très peu importante.

M. Legge: Excusez-moi, mais elle sera très importante en Nouvelle-Écosse. Si vous achetez un appareil ménager d'un marchand d'appareils d'occasion, vous allez payer la taxe sur les produits et services. Cependant, si vous l'achetez d'un particulier, la taxe ne s'applique pas.

Le président: Oui, c'est exact, mais la taxe n'est calculée que sur la différence entre le prix que paie le marchand pour ce bien d'occasion et le prix auquel il le revent.

Quoi qu'il en soit, je voudrais convoquer un témoin supplémentaire dès maintenant: la *Tourism Industry Association of Nova Scotia*. Puisque cet organisme a adopté une position semblable à la vôtre, je voudrais lui demander de nous présenter maintenant un exposé. Monsieur Harmer, je n'ai pas beaucoup de temps à vous consacrer, mais si vous pouvez nous décrire brièvement vos préoccupations, nous pourrons les inscrire au compte rendu à la suite des interventions sur la restauration.

Monsieur Harmer, je suis désolé que vous n'ayez pas été inscrit officiellement sur notre liste de témoins, mais nous aimerions que vous nous présentiez maintenant votre mémoire de façon très brève; si vous pouviez. . .

M. Gordon Harmer (directeur général de la Tourism Industry Association of Nova Scotia): Je voudrais vous remettre des exemplaires de mon exposé. Nous avons envoyé par télécopieur un résumé de notre mémoire à Ottawa.

On nous a dit, à Ottawa, que nous ne pourrions pas comparaître devant vous; je vous suis donc reconnaissant de nous consacrer un peu de temps aujourd'hui. Puisque nous représentons un important secteur de l'industrie en Nouvelle-Écosse, nous pensons que nous devrions avoir voix au chapitre. Je suis évidemment ici aujourd'hui pour tenter de vous exposer notre position.

Le président: C'est pourquoi je voulais vous consacrer quelques minutes aujourd'hui, monsieur Harmer.

M. Harmer: Je vous en suis reconnaissant.

Le président: Merci beaucoup; j'accepte votre mémoire tel que présenté. Si vous pouviez maintenant nous exposer rapidement vos préoccupations, nous pourrions ensuite aller de l'avant.

M. Harmer: Oui, monsieur. Je viens de dire que nous représentons un secteur important de l'économie de la province; nous y apportons 760 millions de dollars par an. Nous employons 35,000 Canadiens et fournissons 6,1 p. 100 du PIB.

Nous reconnaissons qu'il faut de toute urgence une réforme du système fiscal actuel et une réduction du déficit fédéral. Notre association est d'accord en principe avec l'application d'une taxe sur les produits et services, à

[*Texte*]

amendments and additions are put into effect before its introduction. These changes I will refer to in a moment.

By the way, we also support the Tourism Industry Association of Canada, our national body of which we are member, who made a presentation to you and your committee in Ottawa on September 27.

From a Nova Scotia perspective, we as an association, representing 29 different organizations, believe that the technical paper on GST, which was released by Finance Minister Michael Wilson, in fact ignores the serious impact that the government's GST will have on our industry at a time when competition in international tourism markets is increasing rapidly and we are under very severe pressures from other factors.

In this year's federal budget, for instance, $15 million was slashed from Tourism Canada's marketing budget and that, of course, reduces our effectiveness in attracting tourists from the United States and other overseas markets. And the recently announced cuts in VIA Rail services will of course adversely affect the flow of tourists to and within our province.

• 1030

There are also signs that we will suffer from a reduced level of federal-provincial funding under the proposed co-operation agreements through the tourism industry in Atlantic Canada.

Increasing liquor and gasoline prices are now meeting strong price resistance from American vistors with a subsequent reduction in tax revenues and so on. The strengthening of the Canadian dollar, while very admirable, is working adversely of course against our American tourists and, conversely, is encouraging our own residents to travel in greater numbers south of the border. I should say here, sir, that a major proportion of the tourists in Nova Scotia are of course people from within the Atlantic Provinces who might now be encouraged to go south instead of remaining at home.

The less attractive exchange rate on the U.S. dollar may well be responsible in part for the declining number of American tourists travelling to Nova Scotia by car this year. Our latest figures show that there was a 6% decline in Americans coming to Nova Scotia by car and a dramatic drop of 24% or 3,637 recreational vehicles. There was only a modest increase in motor coach traffic.

It is against this background that this association, speaking on behalf of the widely diverse organizations that

[*Traduction*]

condition que certaines modifications et certaines additions y soient faites avant qu'elle soit mise en place. Je vais vous décrire les changements que nous demandons dans un moment.

Je dois vous dire en passant que nous sommes également d'accord avec la position de l'Association de l'industrie touristique du Canada, l'organisme national dont nous sommes membres, qui vous a présenté un mémoire à Ottawa le 27 septembre.

Du point de vue de la Nouvelle-Écosse, notre association, qui regroupe 29 organisations différentes, estime que le document technique sur la TPS rendu public par le ministre des Finances, Michael Wilson, ne tient pas compte des répercussions importantes que cette taxe aura pour notre industrie au moment même où la concurrence des marchés internationaux, dans le domaine touristique, augmente rapidement et où nous devons subir des pressions très lourdes pour diverses autres raisons.

Par exemple, dans son budget de cette année, le gouvernement fédéral a accordé 15 millions de dollars de moins à Tourisme Canada pour ses programmes de mise en marché, ce qui mine bien sûr nos efforts pour attirer des touristes des États-Unis et d'autres pays étrangers. En outre, les réductions de services annoncées récemment au sujet de VIA Rail feront évidemment baisser le nombre de touristes qui viennent chez nous, et qui se déplacent à l'intérieur de notre province.

Il semble également que le financement fédéral-provincial dont nous disposons sera réduit par suite des accords de coopération proposés pour l'industrie touristique des provinces de l'Atlantique.

L'augmentation des prix de l'alcool et de l'essence soulève maintenant beaucoup d'opposition chez les visiteurs américains, ce qui entraîne une réduction des recettes fiscales, et ainsi de suite. Le redressement du dollar canadien, bien qu'il soit tout à fait admirable en soi, nuit bien sûr à nos efforts pour attirer des touristes américains et, à l'inverse, encourage les Canadiens à traverser la frontière en plus grand nombre. Je voudrais souligner que la majorité des touristes qui viennent en Nouvelle-Écosse sont bien sûr des gens des provinces de l'Atlantique, qui seront peut-être maintenant incités à aller chez nos voisins du Sud plutôt que de rester au pays.

Le taux de change moins intéressant sur le dollar américain pourrait bien être responsable en partie de la baisse du nombre de touristes américains qui sont venus en Nouvelle-Écosse en voiture cette année. D'après les derniers chiffres que nous avons, il y a eu 6 p. 100 de moins d'Américains qui sont venus en Nouvelle-Écosse en voiture et 24 p. 100 de moins de véhicules récréatifs, soit 3,637 de moins. Et il n'y a eu qu'une augmentation très modeste du nombre de touristes qui sont venus en autocar.

C'est dans ce contexte que notre association, qui représente les organisations très diversifiées travaillant

[*Text*]

represent tourism and hospitality in Nova Scotia, has reviewed and critiqued the GST. We believe that if the federal government is not prepared to compromise on its stance on GST, there will be serious impact on Canada's ability to compete in the international marketplace with a resultant drop-off in tourists visiting Canada, leading to enforced closure of businesses and a loss of jobs.

In summary, sir, what we are saying to you is that it is our recommendation that the GST be broadly based on *all* goods and services, including groceries. This would elminate some of the anomalies that would be created by the present GST proposals, particularly for the restaurant and fast-food sections of our industry. References have already been made by my colleagues from that particular sector this morning. These were, of course, outlined quite forcibly by the Canadian Restaurant and Foodservices Association.

We also say that GST must be applied to reduce the federal deficit. Regardless of whether the tax system adopted is a goods and services tax or a national sales tax, the rate of tax collected by the federal government should not exceed 4% and that is in fact 1% lower than the recommendation from our national body.

The date for the implementation of sales tax reform—we feel very strongly about this—should be set back, if necessary, until the provincial and federal governments reach an agreement on a joint system that will require each business to collect and remit only one tax. Parallel tax systems by federal and provincial governments would only lead to increased expense in making provision for the taxable changes that would be required to collect the taxes, and the creation of unnecessary confusion amongst those responsible for computing and remitting these taxes. Separate tax systems, sir, do not make any logical sense and we urge renewed discussions between the federal and provincial governments for the harmonization of these federal and provincial taxes before the GST is implemented.

We also say that the full value of tourism packages purchased by foreign visitors outside Canada should be zero-rated for GST and those purchased inside Canada by foreign visitors should be rebatable in the same manner as proposed for accommodations and goods which the government would agree to.

Further, Canadians out of provinces such as Nova Scotia should be entitled to claim a rebate on GST on goods or services produced in the provinces. All costs borne by organizers of an international convention should be zero-rated, allowing organizers to claim a rebate of GST paid.

[*Translation*]

dans le secteur du tourisme et de l'accueil en Nouvelle-Écosse, a passé en revue les propositions relatives à la TPS. Nous pensons que, si le gouvernement fédéral n'est pas prêt à faire de compromis à ce sujet, la position concurrentielle du Canada sur les marchés internationaux en souffrira gravement, ce qui entraînera une baisse du nombre de touristes qui viendront au Canada, et par la suite, des fermetures d'entreprises et des pertes d'emplois.

En résumé, monsieur, ce que nous recommandons, c'est que la TPS s'applique à tous les produits et services, y compris les produits alimentaires. Cette recommandation permettrait de supprimer certaines des anomalies que créeraient les propositions actuelles sur la TPS, particulièrement pour les restaurants et les établissements de restauration rapide. Mes collègues de ce secteur ont déjà fait des représentations en ce sens ce matin et, bien sûr, l'Association canadienne des restaurateurs et des services de l'alimentation a défendu elle aussi cette position avec beaucoup de véhémence.

Nous pensons aussi que la TPS doit servir à réduire le déficit fédéral. Quel que soit le système fiscal adopté, c'est-à-dire une taxe sur les produits et services ou une taxe nationale de vente, le taux de taxation ne devrait pas dépasser 4 p. 100, ce qui est en fait 1 p. 100 de moins que ce que recommande notre association nationale.

La date de mise en application de la réforme de la taxe de vente devrait au besoin être remise à plus tard, jusqu'à ce que les gouvernements fédéral et provinciaux s'entendent sur un système commun qui obligerait les entreprises à ne percevoir et à ne payer qu'une seule taxe. Ce point nous tient particulièrement à coeur. Deux systèmes de taxation parallèles appliqués par les gouvernements fédéral et provinciaux entraîneraient véritablement des dépenses accrues, puisqu'il faudrait tenir compte des modifications nécessaires à la perception de ces taxes; cela créerait en outre une confusion inutile chez les personnes chargées de calculer et de payer ces taxes. L'application de systèmes distincts n'a aucun sens. Nous demandons donc instamment aux gouvernements fédéral et provinciaux de reprendre leurs négociations pour harmoniser les taxes perçues par ces deux niveaux de gouvernement avant l'application de la TPS.

Nous estimons aussi que la pleine valeur des voyages organisés achetés par des visiteurs étrangers à l'extérieur du Canada devrait être détaxée pour la TPS et que les visiteurs étrangers qui achètent des voyages de ce genre à l'intérieur du pays devraient pouvoir bénéficier de ristournes semblables à celles que le gouvernement propose déjà pour certains produits.

En outre, les Canadiens de l'extérieur de la province devraient avoir droit à une ristourne de TPS sur les biens et services produits dans la province. Tous les coûts que doivent assumer les organisateurs de congrès internationaux devraient être exemptés de la taxe, de manière à ce que ces organisateurs puissent réclamer une ristourne.

[*Texte*]

All transportation purchased by foreign visitors for travel to and within Canada should be free of GST regardless of whether it is purchased inside or outside the country. We understand that under the present GST proposals a foreign visitor having arrived in Canada by air who then decides to purchase a further air flight or transfer to other transportation modes such as rail—if we still have any trains—or car, would be required to pay GST, which would not be rebatable. Again, this is not logical. Finally we also say that the excise tax on motor fuel should be eliminated when the new tax is introduced.

We therefore implore the Government of Canada to address our concerns in view of the potentially damaging impact that the proposed GST services would have on our industry and the Canadian and provincial economies with the resultant loss of foreign exchange earnings, a worsening of the existing travel deficit, business closures and loss of jobs.

We remain confident the Government of Canada in its wisdom will pay heed to our concerns and recommendations expressed by tourism and the hospitality industry and by other sectors of the Canadian economy and amend its proposals in such a manner that they address our concerns with the ultimate result that the GST will be fair and equitable and something that all Canadians can live with.

• 1035

Sir, that is my presentation.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Harmer. I am not going to go to any questions at this point. We have had a pretty good brief from your association across Canada, and to a large extent yours echoes their brief. So thank you very much.

I will give Mr. MacDonald a question.

Mr. MacDonald: Thank you, Mr. Chairman. I do appreciate your putting them on the agenda today. But the tourism industry in Nova Scotia cannot be underrated, and I want to make sure the people at this committee know that this is the third-largest contributor to the gross domestic product in Nova Scotia. Now, when you are dealing with an economy that has been buffeted by government cut-backs, by changes to government legislation, and then we look at an industry that was actually in a growth potential position—and that is the tourism industry of Nova Scotia—the effect of this tax is absolutely devastating.

The Chairman: Mr. MacDonald, we know the concern you have expressed. So I want to thank Mr. Harmer.

[*Traduction*]

Tous les services de transport achetés par des visiteurs étrangers pour se rendre au Canada et se déplacer à l'intérieur du pays devraient être exemptés de la TPS, qu'ils aient été achetés à l'intérieur ou à l'extérieur du Canada. Si nous comprenons bien, d'après les propositions actuelles sur la TPS, un touriste étranger qui serait arrivé au Canada par avion et qui déciderait ensuite d'acheter un billet d'avion pour poursuivre son voyage ou de passer à un autre moyen de transport, comme le chemin de fer—si nous avons encore des trains—ou la voiture, devrait payer la TPS et n'aurait droit à aucune ristourne. Encore une fois, cela n'est pas logique. Enfin, nous soutenons que la taxe d'accise sur le carburant automobile devrait être supprimée lorsque cette nouvelle taxe sera en vigueur.

Nous implorons donc le gouvernement du Canada de tenir compte de nos représentations, étant donné les torts que risque de causer la TPS à notre industrie, et à l'économie de notre province et du Canada dans son ensemble, puisqu'elle pourrait faire perdre des recettes en devises, qu'elle aggraverait le déficit actuel de la balance commerciale dans le domaine touristique, et qu'elle entraînerait des fermetures d'entreprises et des pertes d'emplois.

Nous persistons à croire que le gouvernement du Canada, dans sa grande sagesse, tiendra compte des préoccupations et des recommandations de l'industrie du tourisme et de l'accueil et de divers autres secteurs de l'économie et qu'il modifiera ses propositions en conséquence, de manière à ce que la TPS soit juste et équitable et que tous les Canadiens puissent en assumer le fardeau.

Voilà, monsieur, c'est tout ce que j'avais à dire.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Harmer. Nous n'allons pas vous poser de questions aujourd'hui. Nous avons reçu un mémoire très intéressant de votre association nationale, dont la position correspond largement à la vôtre. Je vous remercie beaucoup.

Je vais permettre cependant à M. MacDonald de poser une question.

M. MacDonald: Merci, monsieur le président. Je suis très heureux que vous ayez accepté d'entendre ces témoins aujourd'hui. Il ne faut pas sous-estimer l'industrie touristique de la Nouvelle-Écosse, et je voudrais être certain que les membres du Comité savent que cette industrie est la troisième de la province en ce qui concerne sa contribution au produit intérieur brut. L'économie de la province a été fort malmenée par les restrictions budgétaires gouvernementales et par diverses modifications législatives; par contre, l'industrie touristique de la Nouvelle-Écosse est susceptible de prendre de l'expansion, et les effets de cette taxe seront absolument dévastateurs.

Le président: Monsieur MacDonald, nous savons tout cela. Je voudrais donc remercier M. Harmer.

[*Text*]

Mr. MacDonald: Mr. Chairman, I have a question.

The Chairman: I thought you were making a speech, and it was good.

Mr. MacDonald: Well, I have listened to some of your speeches, and they were very good.

The Chairman: Mr. MacDonald, seriously—

Mr. MacDonald: Mr. Chairman, as a courtesy—

The Chairman: As a courtesy, Mr. MacDonald.

Mr. MacDonald: —since I am the member from Nova Scotia and this industry is extremely important not just to my riding, but in all the other ridings here, I would appreciate it if you would let me ask a question.

Some hon. members: Hear, hear!

Mr. MacDonald: Thank you for the support in the back rows. I would like to ask if you believe it is a fair application of tax, as it currently is structured, that foreign visitors, only 24% of the travellers who come into Nova Scotia, will be eligible for a rebate—and there are 1.66 million visitors per year from outside Nova Scotia—and that 74% of those 1.66 million, who are Canadians from other provinces, will be paying a higher tax. In your view, does this mean those other Canadians who are seeking a seaside holiday will be driven States-side because of this additional tax burden and virtually cripple this very important industry in Nova Scotia?

Mr. Harmer: Yes, one has to look at it from two perspectives. There is the impact, obviously, on people coming into Nova Scotia from south of the border and elsewhere; but certainly, as I indicated earlier, a large proportion of Canadians from the Atlantic region visit Nova Scotia, and that will particularly hurt those people. In fact, they will be driven south of the border or elsewhere for their vacations.

Mr. Soetens: I notice your first recommendation that the GST be broadly based in all goods and services, including groceries. Then I look at the first person on your membership list and I note that you both made different presentations. They were just here.

My question to you is: in your brief you have made some comments about the government's addressing the GST and putting it towards the deficit, if we are going to have one, rather than where we are presently spending the money, and you also suggest the elimination of the excise tax. Now, that is some $2.5 billion or more. How do you propose the government replaces that revenue, or are you going to be critical of the government when it has to take fiscal steps to reduce its expenditures in some of the areas you have then proceeded to criticize within your brief?

[*Translation*]

M. MacDonald: Monsieur le président, j'ai une question à poser.

Le président: Je pensais que vous faisiez un discours; c'était très intéressant.

M. MacDonald: Eh bien, j'ai écouté quelques-uns de vos discours, et ils étaient eux aussi très intéressants.

Le président: Monsieur MacDonald, sérieusement. . .

M. MacDonald: Monsieur le président, par courtoisie. . .

Le président: Par courtoisie, monsieur MacDonald.

M. MacDonald: . . . étant donné que je représente la Nouvelle-Écosse et que cette industrie est extrêmement importante, non seulement pour ma circonscription, mais pour toutes les autres de la province, je vous serais reconnaissant de me permettre de poser une question.

Des voix: Bravo!

M. MacDonald: Je suis heureux de voir que j'ai l'appui de l'arrière-ban. Je voudrais demander aux témoins s'ils trouvent juste que les visiteurs étrangers, qui ne représentent que 24 p. 100 des touristes qui viennent en Nouvelle-Écosse, aient droit à une ristourne, alors qu'il y a 1,66 million de visiteurs par an qui viennent de l'extérieur de la Nouvelle-Écosse et que 74 p. 100 de ces visiteurs, qui sont des Canadiens des autres provinces, vont payer plus de taxe. D'après vous, cela signifie-t-il que ces Canadiens qui veulent passer leurs vacances au bord de la mer se dirigeront vers les États-Unis, étant donné cette taxe supplémentaire, ce qui handicaperait gravement cette industrie très importante en Nouvelle-Écosse?

M. Harmer: Oui, il faut étudier la question selon deux perspectives. Il y a bien sûr les répercussions de la taxe pour les Américains et les autres étrangers qui viennent en Nouvelle-Écosse, mais comme je l'ai déjà mentionné, il y a aussi beaucoup de Canadiens des autres provinces de l'Atlantique qui viennent chez nous, et ils seront particulièrement touchés par la nouvelle taxe. En fait, ils iront aux États-Unis ou ailleurs passer leurs vacances.

M. Soetens: J'ai noté que vous recommandez en premier que la TPS soit appliquée à tous les produits et services, y compris les produits alimentaires. Mais en regardant la liste de vos membres, je m'aperçois que le premier nom qui figure sur cette liste est celui d'un organisme qui a présenté des arguments fort différents. Ils viennent tout juste de comparer devant nous.

Je voudrais donc vous poser la question suivante: vous avez mentionné dans votre mémoire que le gouvernement devrait utiliser les recettes de la TPS pour éponger le déficit, si nous devons en avoir un, plutôt que pour les dépenses actuelles; vous suggérez également de supprimer la taxe d'accise. Pourtant, celle-ci représente 2,5 milliards de dollars au moins. Comment pensez-vous que le gouvernement pourrait remplacer ces recettes? Allez-vous critiquer le gouvernement lorsqu'il devra prendre des mesures fiscales pour réduire ses dépenses dans certains domaines sur lesquels vous avez exprimé des critiques dans votre mémoire?

[*Texte*]

Mr. Harmer: I know you are referring, of course, to the restaurant association. First of all, I should say on that one that ours is an organization representing 29 different organizations. We have tried to get the best opinion from those organizations. There may be minority views, as there will be, I am sure, around this committee, sir.

Getting back to the excise tax, I think this was just a feeling that we should bring this point to the committee. We are not sure, quite frankly, how that would be addressed in the long run to compensate for the loss of that revenue, but we do not feel there should be a continuing excise tax and a GST on top of that.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Mr. Chairman, since the other two parties have gotten in on this, I will be very quick.

Sir, the Atlantic Provinces Economic Council, in their convention on October 4, 1989, stated as follows underneath the topic "Atlantic Impact":

> The elimination of the manufacturers' sales tax and the transition to a more broadly based tax will tend to benefit those regions that have a heavy concentration of the previously taxed manufacturing industry and harm regions with a larger service sector base.

I want to ask you simply how you can support the principle of shifting from a manufacturers' sales tax to a goods and services tax, as proposed, that is going to devastate the very industry you represent.

• 1040

Mr. Harmer: We do not believe that to be the case, sir.

Mr. Whittaker: You do not believe it is going to devastate your industry?

Mr. Harmer: It could devastate our industry, but I am not sure we would agree with your premise in the first place.

Mr. Whittaker: So you are saying you are going against what the Atlantic Provinces Economic Council has said?

Mr. Harmer: Probably we would be, yes.

The Chairman: Thank you, Mr. Harmer.

Our next witness is the Nova Scotia Federation of Agriculture. The executive director is Derm English, supported by John Vissers, president.

Mr. English.

Mr. Derm English (Executive Director, Nova Scotia Federation of Agriculture): Thank you, Mr. Chairman. I

[*Traduction*]

M. Harmer: Vous faites allusion bien sûr à l'association des restaurateurs. Premièrement, je dois vous dire que notre organisation représente 29 associations différentes. Nous avons essayé d'obtenir une idée aussi précise que possible de l'opinion de ces associations. Il y a cependant des opinions minoritaires, comme il y en aura sûrement dans votre Comité, monsieur.

Pour ce qui est de la taxe d'accise, nous pensions seulement qu'il était utile de faire cette proposition au Comité. Bien honnêtement, nous ne savons pas comment on pourrait agir à long terme pour compenser la perte de ces recettes, mais nous ne pensons pas qu'il devrait y avoir encore une taxe d'accise lorsque la TPS sera en vigueur.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Monsieur le président, puisque les deux autres partis ont pu participer au débat, je voudrais poser une question très brève.

Le Conseil économique des provinces de l'Atlantique a déclaré, lors de son congrès du 4 octobre 1989, au sujet des répercussions de la taxe sur les provinces de l'Atlantique:

> La suppression de la taxe sur les ventes des fabricants et la transition vers une taxe s'appliquant à une plus large assiette profiteront surtout aux régions où est concentrée l'industrie manufacturière touchée par la taxe actuelle et nuiront aux régions où l'activité est axée surtout sur les services.

Je voudrais vous demander tout simplement comment vous pouvez appuyer l'abandon d'une taxe sur les ventes des fabricants pour une taxe sur les produits et services, comme celle qui est proposée maintenant, alors que celle-ci va ruiner l'industrie même que vous représentez.

M. Harmer: Nous ne pensons pas que ce soit le cas, monsieur.

M. Whittaker: Vous ne pensez pas que cette taxe va ruiner votre industrie?

M. Harmer: Ce serait possible, mais je ne suis pas sûr que nous soyons d'accord avec votre hypothèse de départ.

M. Whittaker: Vous n'êtes donc pas d'accord avec le Conseil économique des provinces de l'Atlantique?

M. Harmer: Probablement pas.

Le président: Merci, monsieur Harmer.

Nous entendrons maintenant la *Nova Scotia Federation of Agriculture*. Son directeur administratif est Derm English, et il est accompagné du président de la fédération, John Vissers.

Monsieur English.

M. Derm English (directeur administratif de la Nova Scotia Federation of Agriculture): Merci, monsieur le

[*Text*]

will introduce the organization to you, and Mr. Vissers will then address our concerns.

Thank you for the invitation to be here today.

We are the only general farm organization in this province, unlike in many other provinces in Canada. We represent 3,000 farmers, 18 commodity groups, 14 county organizations. To put that in the perspective of employment and economic value, farm receipts in Nova Scotia are in excess of $300 million and it is estimated the regional employment figure for agri-business based on the product we produce is some 50,000 in the Atlantic region.

Our letter to you of mid-September requesting an appearance before the committee indicated we had more questions than answers at that time, and we would have appreciated more information from the federal government on this issue in the meantime. It was promised, we expected it, and we have not received it. We are still awaiting and had thought in fact today we might receive some information on details we need to assess the impact of GST and the acceptability of GST, as proposed, on our industry. This information has simply not been available to us.

We had an invitation last Thursday to appear today, and because of the above-mentioned points and the short notice for the hearing we are unable to present a written brief to you today. We will be doing so. We will be preparing a written brief, and we will be doing so in concert with our national organization, the Canadian Federation of Agriculture. We will circulate it to you at that time. Today we will raise some particular regional concerns that will perhaps not be dealt with by the Canadian Federation of Agriculture.

Mr. John Vissers (President, Nova Scotia Federation of Agriculture): Mr. Chairman and committee, welcome to Nova Scotia.

As Mr. English has pointed out, the Federation of Agriculture represents over 3,000 farmers. I would like to point out that our industry is basically family-farm oriented, that we represent people who own their own business, who run their own business, and who we hope derive a net income from that business.

The goods and services tax is one that, as we have pointed out, still has very many shadowy areas we are not at all clear on. For us to be very precise about our opinions of it, we will need considerably more clarification on these. I will try to address those grey areas for you now.

[*Translation*]

président. Je voudrais tout d'abord vous présenter notre organisation, après quoi M. Vissers vous fera part de notre position.

Je vous remercie de nous avoir invités à comparaître devant vous aujourd'hui.

Nous sommes la seule organisation agricole générale de la province, contrairement à ce qui se passe dans beaucoup d'autres provinces canadiennes. Nous représentons 3,000 agriculteurs, 18 groupes de producteurs et 14 organisations de comtés. Pour vous donner une idée de ce que cela représente en termes d'emplois et de valeur économique, je vous dirai simplement que les recettes agricoles en Nouvelle-Écosse dépassent les 300 millions de dollars et qu'on estime à 50,000 environ le nombre de personnes qui travaillent dans le secteur agricole dans les provinces de l'Atlantique.

Dans la lettre que nous vous avons envoyée à la mi-septembre pour vous demander de comparaître devant le Comité, nous vous avions précisé que nous avions à l'époque plus de questions à poser que de réponses à fournir et que nous serions heureux que le gouvernement fédéral nous fournisse plus de renseignements à ce sujet avant notre comparution. On nous l'avait promis, nous nous y attendions, et nous n'avons rien reçu. Nous attendons toujours et nous pensions que, en fait, nous pourrions aujourd'hui recueillir certains renseignements sur des détails qui nous permettront d'évaluer les répercussions de la TPS et de déterminer si cette taxe, telle que proposée, est acceptable pour notre industrie. Nous n'avons tout simplement pas eu ces renseignements.

Nous avons reçu jeudi dernier une invitation à comparaître aujourd'hui; à cause des raisons que je viens de mentionner et de ce court préavis, nous n'avons pas été en mesure de vous préparer un mémoire écrit. Nous allons le faire, de concert avec notre organisation nationale, la Fédération canadienne de l'agriculture, et nous vous le ferons parvenir en temps voulu. Nous voulons aujourd'hui vous exprimer certaines préoccupations particulières à notre région, auxquelles la Fédération canadienne de l'agriculture ne s'attardera peut-être pas.

M. John Vissers (président de la Nova Scotia Federation of Agriculture): Monsieur le président, membres du Comité, bienvenue en Nouvelle-Écosse.

Comme vous l'a dit M. English, la fédération représente plus de 3,000 agriculteurs. Je voudrais vous souligner que notre industrie regroupe essentiellement des exploitations familiales; nous représentons des gens qui possèdent leur propre entreprise et qui l'exploitent eux-mêmes, et qui, nous l'espérons, en tirent un revenu net.

Comme nous l'avons déjà souligné, il y a de nombreux aspects de la taxe sur les produits et services qui ne sont pas clairs du tout, d'après nous. Il faudra donc que nous recevions beaucoup d'éclaircissements à ce sujet pour pouvoir nous en faire une idée précise. Je voudrais maintenant essayer de vous expliquer quelles sont les questions que nous nous posons.

[*Texte*]

The tax-free or tax-exempt aspect of basic groceries is one our organization supports. It is standing policy of the farmers of Nova Scotia and I believe of Canada. The concern we have is that as individuals we will now be paying tax on our input costs, with the ability, at the end of a 30-day period, to recover those costs.

Our concern with that would be not that we are able to claim it but that we will be bankrolling the federal government to some extent for a 30-day period. The 0.04% you will generously give the farmer for collecting this tax amounts to a mere $600 a year on a $150,000 gross, and the amount of book work we foresee, or the paper burden to the farmer, is certainly not going to cover that. That is our other concern.

One of our greater difficulties with the program is that we will now be required—and it is not clear how—to refund that tax. Questions then arise as to will farmers then be subjected to periodic audits, how intense will they be, what determination will be needed to ascertain how much tax indeed has been paid.

• 1045

Also, of course, there is the burden of the time involved for that individual farmer. Most of us do our own books or we second our wives and sons and daughters to do the books for us, and it is usually work that is done on the off hours or in the twilight zones of our operations. So we are very concerned about that.

On the other aspect of being tax exempt on basic groceries—as was mentioned a couple of times this morning and, I am sure, through the cross-country tour you have had—there is a real area here on what food is taxed and what food is not taxed. As producers, many of us are being pushed or encouraged by our federal government to go forth and seek new markets, to value add our product, to encourage our processors, to develop new product lines. Most of those lines, as it appears now, will be in the position that tax will be charged on those basic groceries that will be in the fast food or the retail outlets.

So there is a concern among our producers as to how our aggressiveness in seeking new markets and then to have a tax placed on that food is going to make it a profitable venture or how much added risk we will see in that area.

The other concern we have of course is that, as you are aware, sitting in this beautiful province of Nova Scotia, Canada is a large and a very massive geographic area and Nova Scotia just happens to be on the far eastern coast of Canada with a population that certainly is not as dense and not as accessible by transportion means as some of

[*Traduction*]

Notre organisation est d'accord pour que les produits alimentaires de base soient exemptés de la taxe. C'est une politique bien établie chez les agriculteurs de la Nouvelle-Écosse et, je pense, du Canada entier. Ce qui nous préoccupe, c'est que nous allons maintenant payer de la taxe sur nos intrants, même si nous pourrons récupérer ces coûts après 30 jours.

Ce qui nous inquiète, ce n'est pas le fait que nous allons pouvoir réclamer ce remboursement, mais bien que nous allons en quelque sorte financer le gouvernement fédéral pour 30 jours. Le pourcentage de 0,04 p. 100 que vous allez accorder généreusement aux agriculteurs qui auront payé cette taxe correspond à seulement 600$ par an, sur un montant brut de 150,000$,ce qui ne vaudra absolument pas la peine, étant donné la paperasserie que cela entraînera pour les agriculteurs. C'est là un autre objet de préoccupation pour notre organisation.

Mais le principal, c'est que nous devrons maintenant—nous ne savons pas très bien comment—rembourser cette taxe. Il faut donc se demander si les agriculteurs vont être soumis à des vérifications périodiques, dans quelle mesure ces vérifications seront intenses et quels seront les mécanismes nécessaires pour déterminer le montant exact de la taxe versée.

Bien sûr, il faut aussi parler du temps qu'il faudra à chaque agriculteur pour remplir ces formalités. La plupart d'entre nous tiennent leurs livres eux-mêmes ou demandent à leurs femmes, à leurs fils ou leurs filles de le faire pour eux, et cela se fait généralement après les heures de travail ou pendant nos périodes de flottement. Cela nous inquiète beaucoup.

Pour ce qui est de l'exonération de taxe sur les produits alimentaires de base—dont il a été question à quelques reprises ce matin et, j'en suis sûr, bien des fois pendant votre tournée du pays—il faut se demander quels seront les produits taxés et ceux qui ne le seront pas. À titre de producteurs, le gouvernement fédéral encourage beaucoup d'entre nous à chercher de nouveaux marchés, à ajouter à la valeur de notre produit, à encourager nos entreprises de transformation et à mettre au point de nouveaux produits. Or, il semble maintenant que la plupart de ces nouveaux produits seront taxés à titre de produits alimentaires de base utilisés par des restaurants ou des magasins de détail.

Nos producteurs se demandent donc dans quelle mesure leurs efforts pour trouver de nouveaux débouchés vont être profitables si ces produits alimentaires doivent être taxés, et quels seront les risques supplémentaires dans ce secteur.

Comme vous le savez, puisque vous vous trouvez maintenant dans notre province de la Nouvelle-Écosse, le Canada est un pays très vaste, et la Nouvelle-Écosse se trouve à l'extrême est du pays, avec une population qui n'est certainement pas aussi dense ni aussi bien desservie par les moyens de transport que certaines autres régions

[*Text*]

our other areas of Canada. Halifax has historically had the second least expensive food basket in the nation, and when you look at the cost of production to Nova Scotia farmers, the fact that they can produce food at such a reasonable price is a real asset that should be applauded by the general consumer. It is not always, but it should be.

When we look at the cost of transportation, of bringing our raw materials in, some of the machinery costs we have, feed costs, we have been promoting some programs there to improve the ability of farmers to compete with that food coming in from other regions of the country to be able to sit on the shelf and to be able to generate an income. When we look at the GST and how it is placed on goods and we see our transportation costs, if you are paying a tonne-mile, obviously if it costs $100 to move a product in Ontario and it costs $1,000 here, when you are looking at 9% you are looking at $9 as opposed to $90.

We are very concerned that, as a region of disparity or accelerated costs of production, somehow we need to address that, that we need to ensure the general consumers of Nova Scotia that food will be produced in the Atlantic region, that the producers will be able to compete. We certainly would not want—and I am sure you would not want—a general service tax being an added burden to the producers in this region. So somehow this is going to have to be addressed, and I leave it with you to look into that and to discuss with our national organization, CFA, in that area as well.

Many of our farmers, being very aggressive, have diversified over the years into other commodities, some of which we could consider agriculture but certainly are not considered food. We have our tobacco producers, who are extremely burdened by taxes now, and the last couple of budgets both federally and provincially have been a tremendous burden to those producers. There are other industries, like fur and our greenhouse producers in the flower markets. We are going to see producers here who are producing food in one operation or in one aspect of the operation but in another aspect it is going to be a non-food item.

The concern here is will they be subjected to a percentage of their input costs being taxed and another percentage not being taxed. Here again are the paper burden, the uncertainty, the grey areas involved, and the need for us as an organization to be able to explain that to our producers.

We indicated at one of our last meetings that we would appreciate an opportunity to have someone from finance or from this committee come and talk to our producers in a semi-formal setting and enable them to ask them questions and receive some answers so that we can begin

[*Translation*]

du pays. Traditionnellement, le panier à provisions a toujours coûté moins cher à Halifax que n'importe où ailleurs au pays, sauf dans une seule autre région, et le fait que les agriculteurs de la Nouvelle-Écosse puissent produire de la nourriture à des prix aussi raisonnables constitue un atout important dont les consommateurs devraient se féliciter. Ils ne le feront pas toujours, mais ils le devraient.

Si l'on regarde le coût du transport des matières premières dont nous avons besoin, ainsi que les coûts que nous devons assumer pour la machinerie et le fourrage, nous avons tenté de mettre sur pied des programmes qui permettraient aux agriculteurs d'offrir des produits concurrentiels avec la nourriture provenant d'autres régions du pays; il faut que nous puissions tirer un bon revenu de nos produits. Pour ce qui est de l'application de la TPS aux produits et de nos frais de transport, si on paie à la tonne-mille, la taxe de 9 p. 100 sur le montant de 100$ nécessaire pour transporter un produit en Ontario et le sur montant de 1,000$ qu'il en coûte ici n'est pas du tout la même: on parle de 9$ par rapport à 90$.

Dans notre région désavantagée, où les coûts de production sont plus élevés qu'ailleurs, nous devons pouvoir, d'une manière ou d'une autre, donner aux consommateurs de la Nouvelle-Écosse l'assurance que la nourriture qu'ils achètent est produite dans la région de l'Atlantique et que nos producteurs sont concurrentiels. Nous ne voudrions certainement pas d'une taxe générale sur les services qui ajouterait un nouveau fardeau aux producteurs de la région, et je suis sûr que vous ne le voulez pas non plus. Il faudra donc régler cette question d'une façon ou d'une autre; je vous laisse le soin de l'étudier et d'en discuter avec notre organisation nationale, la Fédération canadienne de l'agriculture.

Beaucoup de nos agriculteurs ont fait preuve d'un dynanisme remarquable et ont commencé depuis un certain temps à produire d'autres denrées que l'on peut certainement considérer comme agricoles, mais pas comme alimentaires. Je veux parler, par exemple, de nos producteurs de tabac, qui sont à l'heure actuelle lourdement handicapés par des taxes très élevées; les derniers budgets, tant au niveau fédéral qu'au niveau provincial, ont imposé un fardeau très lourd à ces producteurs. Il y a aussi d'autres industries, comme la fourrure et les fleurs de serre. Il y aura donc des producteurs qui vont offrir à la fois des produits alimentaires et des produits non alimentaires.

Il faut donc se demander si une certaine proportion de leurs intrants sera taxée, alors que le reste ne le sera pas. Encore une fois, il y aura de la paperasserie, beaucoup d'incertitude et de zones grises, et il faudra que notre organisation explique tout cela à nos producteurs.

Nous avons indiqué lors d'une de nos dernières réunions que nous serions heureux de recevoir quelqu'un du ministère des Finances ou de votre Comité, qui viendrait parler aux producteurs dans un contexte semi-officiel et qui pourrait répondre à leurs questions afin que

[*Texte*]

the education process that is going to be necessary for this GST to be put in place.

When you look at the timeframe of the tax, the year or the year and a quarter we are looking to before it is implemented, it would be put to good use if this committee, after its cross-country tour, would sit down and then quickly come to an agreement on the issues. There is tremendous ability around the table, as I look at the people representing the different political parties and different regions of the country. Surely we can have some concrete information, and surely we can be able to sit down with our producers and explain the whole issue to them.

• 1050

I would like to finish, Mr. Chairman, by pointing out to you that we have not been able to determine yet how the process will be handled, how we can work with our accountants, how we can work provincially and with our organization to answer the questions that our producers have. I am looking forward to some good, not necessarily hard questions from the members around the table, but some enlightening ones both for our organization and hopefully for your committee.

Mr. Soetens: Mr. Chairman, it has been an interesting presentation. You heard Mr. Dorin earlier today make the comment about the fact that people from Nova Scotia and the Maritimes will get increased sales tax credits substantially greater than, for example, the people from the province of Ontario per capita would receive. I, of course, represent a portion of the province of Ontario. What Mr. Dorin did not mention, of course, is that Alberta was going to receive substantially less money, and he was happy that Alberta was getting less money to send it to the provinces of the Maritimes as well.

While we were in western Canada we had representations from various agricultural organizations. Yesterday we had the P.E.I. potato producers who raised the same concern that you did about the carrying costs, having to wait 30 days to file your input tax credits and of course, as you know, the government will pay interest on that money after 21 days if you have not received it in 21 days, so at least there is a consolation there. But they made reference to the fact that they saw within this scenario a number of other substantial inputs, and I would ask you to confirm whether you are agree. They saw where they were going to win on all of the things that they are currently buying where there is a substantial manufacturers' sales tax buried in the price, things such as trucks. I am sure all of your farmers probably have a pick-up truck, if not other types of equipment of that sense. There is a federal sales tax buried in the price of fuel that the farm community uses, and in construction materials. You are going to get all those back now under the new system.

[*Traduction*]

nous puissions entreprendre le processus d'éducation qui sera nécessaire pour que la TPS soit mise en place.

Puisque cette taxe ne doit entrer en vigueur que d'ici à un an ou un an et quart, il serait bon que votre Comité, après sa tournée du pays, en arrive rapidement à une entente sur ces questions. Il y a beaucoup de gens extrêmement compétents autour de la table, qui représentent les divers partis politiques et les différentes régions du pays. Ils pourraient sûrement nous donner certains renseignements concrets, de manière à ce que nous puissions ensuite nous asseoir avec nos producteurs et leur expliquer toute la question.

Pour finir, monsieur le président, je voudrais vous dire que nous n'avons pas encore réussi à déterminer comment nous pourrons régler toute cette affaire, travailler avec nos comptables, avec nos associations provinciales et notre organisation pour répondre aux questions de nos producteurs. J'espère que les membres du Comité vont nous poser des questions intéressantes, pas nécessairement difficiles, mais qui nous permettront d'obtenir plus de précisions sur toute cette question, et, nous l'espérons, qui donneront à votre Comité une meilleure idée de la situation.

M. Soetens: Monsieur le président, cet exposé a été fort intéressant. M. Dorin a mentionné un peu plus tôt que les gens de la Nouvelle-Écosse, et des Maritimes en général, obtiendront des crédits pour taxe de vente beaucoup plus importants, par exemple, que ce que recevront par habitant les Ontariens. Bien sûr, je représente une circonscription de l'Ontario. Et ce que M. Dorin n'a pas mentionné, évidemment, c'est que l'Alberta recevra beaucoup moins d'argent et qu'il est content que cela soit le cas, puisque cet argent pourra aller aux Maritimes.

Lorsque nous étions dans l'Ouest, nous avons entendu les représentations de diverses organisations d'agriculteurs. Hier, les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard ont soulevé les mêmes préoccupations que vous au sujet des coûts de transport, du délai de 30 jours pour la réclamation du crédit pour taxe sur intrants, et, comme vous le savez, le gouvernement versera des intérêts sur cet argent après 21 jours si les agriculteurs ne l'ont pas reçu dans ce délai; au moins, c'est une consolation. Mais nos témoins nous ont parlé d'un certain nombre d'autres intrants importants, et je voudrais vous demander si vous êtes d'accord. Ils nous ont dit qu'ils allaient y gagner pour tous les produits qu'ils achètent actuellement et qui sont assujettis à une importante taxe sur les ventes des fabricants incluse dans le prix, par exemple les camions. Je suis sûr que tous vos agriculteurs ont probablement une camionnette, sinon d'autres véhicules de ce genre. Il y a une taxe fédérale de vente comprise dans le prix du carburant qu'utilisent les agriculteurs, ainsi que dans celui des matériaux de

[*Text*]

Have you gentlemen here in Nova Scotia determined what benefit that is to you? The P.E.I. producers felt that was a significant benefit to them. I would ask your input on that.

Mr. Vissers: I will answer the opening comments you made in your question, Mr. Soetens, that as a Nova Scotian I would dearly love to be a have province, or an up and coming province such as Ontario and Quebec, and that in general central Canadians have. I would dearly love to have the accessibility to population, the transportation infrastructure and the support that part of the country has. That is the point we are trying to make, that as a nation we do have to work together. There is a give-and-take, and we have to use the obvious advantage we have as Canadians, that we do have an ability within central Canada to be very aggressive and very market oriented, and we applaud the support that we receive from Ontario in equalization payments and in other federal supports.

You make a very clear point about being able to recover tax in some areas where we have not been able to so before, such as building supplies, and we recognize that as being a plus to our producers. I do not want to give you the illusion that farmers are not very business oriented, very business-minded and very aggressive, but it is very difficult when you are a family operation and you are responsible for most aspects of that operation. The loss of dollars through the cracks in the system is our greatest concern.

We recognize that the more astute manager, the one who sharpens his pencil each morning and very aggressively attacks his books, will be able to recapture hopefully 99.9% of the tax he is paying. The problem we have is that some of our producers at certain times of the year are going to be so innundated with other work on the farm, seasonal work, that they could be going back there in the fall, the desk is piled up to the ceiling, and they are going to be sorting invoices and trying to piece the puzzle that has been created over the past six months, in order to recover the tax.

• 1055

Our point is, why should the tax have to be paid in the first place? We have instances now within our industry where we are tax exempt, or we are able to recover tax. Now, if you look at the excise tax on fuel, we are able to recover some of that tax.

[*Translation*]

construction. Grâce au nouveau système, vous allez pouvoir récupérer tous ces montants.

En Nouvelle-Écosse, avez-vous déterminé dans quelle mesure cela vous profitera? Les producteurs de l'Île-du-Prince-Édouard semblaient dire que ce serait un montant important. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Vissers: Je voudrais tout d'abord répondre aux observations que vous avez faites au début de votre question, monsieur Soetens, selon lesquelles j'aimerais beaucoup, à titre d'habitant de la Nouvelle-Écosse, me trouver dans une province en pleine expansion comme l'Ontario et le Québec, c'est-à-dire tout le centre du Canada. Je voudrais beaucoup pouvoir disposer du bassin de population, de l'infrastructure des transports et des appuis qu'ont les gens de cette partie du pays. C'est ce que je veux faire comprendre: que nous devons travailler ensemble comme nation. Il faut faire des compromis et profiter de l'avantage évident que nous avons, à titre de Canadiens, c'est-à-dire que nous pouvons être très dynamiques et orientés vers le marché, dans le centre du Canada, et que nous sommes très heureux du soutien que nous recevons de l'Ontario grâce aux paiements de péréquation et à d'autres programmes fédéraux.

Vous affirmez très clairement que nous pourrons récupérer la taxe que nous versons dans certains secteurs où nous n'avons pas pu le faire jusqu'ici, par exemple dans le cas des matériaux de construction, et nous reconnaissons que c'est là un avantage pour nos producteurs. Je ne voudrais pas vous donner l'impression que les agriculteurs n'ont pas le sens des affaires et qu'ils ne sont pas dynamiques, mais cela leur est très difficile, puisque leurs entreprises sont en général des entreprises familiales et qu'ils sont responsables de tous les aspects de leurs exploitations. Ce qui nous préoccupe le plus, c'est la possibilité de perdre de l'argent en raison des lacunes du système.

Nous reconnaissons que les gestionnaires avertis, qui affûtent leurs crayons chaque matin et qui s'attaquent à leurs livres plein d'énergie, pourront récupérer probablement 99,9 p. 100 des taxes qu'ils paient. Le problème, c'est que certains de nos producteurs vont être débordés de travail sur la ferme, à cause des travaux saisonniers, et qu'ils se retrouveront à l'automne avec un bureau encombré jusqu'au plafond, et qu'ils vont devoir trier des factures et tenter de remettre en place toutes les pièces du casse-tête qui se sera créé au cours des six mois précédents pour pouvoir récupérer la taxe qu'ils auront payée.

Nous voudrions donc savoir pourquoi nous devrions payer cette taxe au départ. À l'heure actuelle, les membres de notre industrie sont exonérés de la taxe dans certains cas, ou encore ils peuvent la récupérer. Par exemple, nous pouvons demander un remboursement d'une partie de la taxe d'accise sur le carburant.

[*Texte*]

My question to the federal government is, how much of that tax is actually recovered by the producers? To relate that back then to the GST, we could use that same proportionate percentage and say, here is an instance where our most aggressive farmers or the farmer who has been on his operation for some time and has more assets in his operation is possibly more able to hire a bookkeeper part time to do those books for him, as opposed to another farmer who is developing his operation, who is struggling under the workload and the time restraints on doing the job himself.

So our concern is that we be equitable and fair, that we give every producer the same opportunity for the basic groceries tax exemption across the board. The way we see that happening is to put a program in place whereby, if a person is buying a piece of machinery—obviously if you are buying a mowing machine or a forage harvester or a hay wagon, it is not going to be used to go to church on Sundays. It is obviously a piece of machinery for the farm. Why should tax have to be paid on that piece of machinery? If you are transferring quota, why should a farmer have to pay tax on quota? If you are buying chemicals, why should a farmer have to pay tax on chemicals? If you have a $1,500 or $2,000 bill, you are obviously not killing the dandelions on your lawn. I think that is the point we are trying to make.

Mr. Soetens: A number of associations, including the producers yesterday and witnesses in western Canada, have made the same statement about buying those unique items for a farm. You are not buying a combine to use it as a dune buggy on the beach. You are using it for a very specific purpose.

I just did a survey of my constituents because 90% of the delegations we have received have said that we have to cut government spending. It is a very easy statement to make. My constituents agree with that, except when it comes down to transfers to other provinces. They do not want us to cut transfers. So there is no rebellion, at least in my constituency, about sending money to Nova Scotia.

You have raised the comment about explanations of the tax. Once we have submitted our report, which we hope to do by the end of November, and the government passes its legislation, whatever that ends up being, we then have to go into an explanatory mode. I certainly understand your point and agree with it, but we run into a quandary. If we get into a substantial educational mode, we run the risk that those who obviously oppose the tax will accuse us of spending taxpayers' money to educate or promote.

[*Traduction*]

Ce que je voudrais demander au gouvernement fédéral, c'est dans quelle mesure les producteurs récupèrent effectivement cette taxe. Il est probable que cela serait sensiblement la même proportion dans le cas de la TPS; les agriculteurs les plus dynamiques ou ceux qui sont établis depuis un certain temps et qui ont un actif plus important seront probablement capables d'embaucher un comptable à temps partiel pour tenir leurs livres, ce qui ne sera pas le cas pour les agriculteurs qui tentent de mettre sur pied une exploitation, qui croulent sous le travail et qui n'ont pas beaucoup de temps pour s'occuper eux-mêmes de leur comptabilité.

Nous voulons donc que tout soit bien équitable, et que le gouvernement donne à tous les producteurs les mêmes possibilités en ce qui concerne l'exonération de taxe sur les produits alimentaires de base. Ce que nous préconisons, c'est un programme selon lequel un agriculteur qui achète une pièce de machinerie. . . de toute évidence, si nous achetons une faucheuse, une moisonneuse ou une charrette à foin, ce n'est pas pour aller à l'église le dimanche. C'est évidemment un équipement pour la ferme. Pourquoi alors faudrait-il payer de la taxe sur cet équipement? Et pourquoi les agriculteurs devraient-ils payer de la taxe pour les transferts de quotas? S'ils achètent des produits chimiques, pourquoi devraient-ils payer de la taxe? Lorsque leur facture est de 1,500$ ou 2,000$, ces produits ne sont évidemment pas destinés à tuer les pissenlits de la pelouse. C'est cela que je voudrais bien faire comprendre.

M. Soetens: Un certain nombre d'associations, dont les producteurs qui ont comparu hier et divers témoins dans l'Ouest du Canada, ont fait des déclarations semblables au sujet des pièces d'équipement particulier que les agriculteurs doivent acheter. Si vous achetez une moissonneuse-batteuse, ce n'est pas pour vous en servir sur la plage comme autodune. Cet appareil sert à des fins très précises.

J'ai effectué récemment un sondage auprès de mes électeurs, parce que 90 p. 100 des délégations que nous avons entendues nous ont dit que nous devrions réduire les dépenses gouvernementales. C'est très facile à dire. Mes électeurs sont d'accord à ce sujet, sauf dans le cas des transferts aux autres provinces. Ils ne veulent pas que ces paiements soient réduits. Il n'y a donc pas de rébellion, du moins dans ma circonscription, contre l'envoi de fonds à la Nouvelle-Écosse.

Vous avez fait un commentaire sur la nécessité d'obtenir des explications sur la taxe. Une fois que nous aurons déposé notre rapport, ce que nous espérons faire d'ici à la fin de novembre, et que le gouvernement aura adopté un projet de loi, quel qu'il soit, nous passerons ensuite à la phase des explications. Je suis tout à fait d'accord avec vous à ce sujet, mais nous nous trouvons dans une situation un peu délicate. Si nous nous lançons dans un important programme d'éducation, nous risquons de nous faire accuser, par ceux qui s'opposent évidemment à la taxe, de dépenser l'argent des contribuables pour faire de la promotion.

[*Text*]

Yesterday we had a representative in Prince Edward Island who made the comment that he earned $28,000 a year and it would cost him $2,100 in tax. Well, you cannot earn $28,000 and pay $2,100 in GST. It is an impossibility unless the man and his wife and four kids do not eat and do not pay rent. If they did nothing but buy cars and clothing, okay, but they have to eat and they have to pay income tax. I guess that is the quandary we face: how do we go about correcting those very clear misstatements or misconceptions and not be accused by others of overspending government money on this program?

Mr. Vissers: I think first of all we all recognize that you are in a high profile position. If you are running for federal government, then you are a public individual and you are under public scrutiny. That is not to say that, when a program like a GST is put in place, the people being affected by it—the people either paying the tax, wondering what is taxable and what is not, or those in a position where they are forced to recover tax—are not justified in asking for some opportunity to become educated in how the process will work.

• 1100

I think also it is very important for this committee to recognize that in setting up the program, to put in place the program where farmers can be involved in that process, you consult not in a public forum such as this but give us an opportunity as organizations to sit down with the committee and with the finance department to develop the program so it is equitable and fair both to the producer and to the federal government. We recognize that as Canadians the cost of running the country must be brought under control. The deficits, the red tape that is involved in all types of taxes, whether they be excise taxes or income taxes or manufacturers' sales taxes, the simplication of those processes is as important as bringing the country's economic restraints under control. So simply to say that you are not willing to inform the general public because you are concerned about the conflict or the negative comments is not an answer for me as a producer who somehow has to come to grips with it; and opening a book, putting a pamphlet in the mail to save $100, is not the answer.

Mr. Soetens: My point was not that we would not try to inform.

Mr. Vissers: I realize that.

Mr. Soetens: It is that fine balance of what is considered informing and—

Mr. Vissers: If Derm and I talk in the car on the way home, we both interpret the question differently, and the concern we would have is whether this committee can grapple with that situation as well. In a large committee

[*Translation*]

Nous avons entendu hier un témoin de l'Île-du-Prince-Édouard qui nous a dit qu'il gagnait 28,000$ par an et qu'il devrait payer 2,100$ de taxe. Eh bien, il est impossible de gagner 28,000$ et de payer 2,100$ de TPS. Cela est tout à fait impensable, à moins que cet homme et sa femme, et leurs quatre enfants, ne mangent pas et ne paient pas de loyer. S'ils achetaient des voitures et des vêtements, et rien d'autre, ce serait possible, mais ils doivent manger et payer de l'impôt sur le revenu. Je suppose que c'est là notre principal problème: comment corriger ces déclarations fausses ou ces malentendus sans nous faire accuser de dépenser trop d'argent du gouvernement pour ce programme?

M. Vissers: Tout d'abord, je pense que nous reconnaissons tous que vous êtes des personnalités publiques. Lorsqu'on est élu au Parlement fédéral, on est soumis inévitablement à l'examen du public. Cela ne veut pas dire que, lorsqu'un programme comme celui de la TPS est mis en place, les gens qui sont touchés par cette mesure—ceux qui paient la taxe, qui se demandent quels sont les produits taxables et ceux qui ne le sont pas, ou ceux qui sont forcés de demander des remboursements de taxe—n'ont pas le droit de demander des éclaircissements sur la manière dont elle sera appliquée.

Je pense qu'il est très important que le Comité reconnaisse que, pour mettre sur pied un programme avec la participation des agriculteurs, il ne suffit pas de consulter le public dans une tribune comme celle-ci, il faut aussi donner aux organisations l'occasion de rencontrer le Comité et les fonctionnaires du ministères des Finances afin de mettre sur pied un programme juste et équitable tant pour les producteurs que pour le gouvernement fédéral. Nous reconnaissons qu'il faut mettre un frein à l'escalade des coûts d'administration de notre pays. Il faut réduire le déficit et simplifier les formalités administratives qu'implique la perception de toutes sortes de taxes, que ce soit la taxe d'accise, l'impôt sur le revenu ou la taxe sur les produits manufacturés; c'est tout aussi important que d'imposer des restrictions budgétaires. Par conséquent, lorsque vous dites que vous n'êtes pas prêts à informer le grand public parce que vous craignez des conflits ou des commentaires négatifs, votre réponse ne me satisfait pas, comme producteur qui doit essayer de comprendre toute la question. Et il ne suffit pas non plus de distribuer des brochures par la poste pour économiser 100$.

M. Soetens: Je n'ai pas dit que nous n'essaierions pas d'informer la population.

M. Vissers: Je m'en rends bien compte.

M. Soetens: J'ai dit qu'il fallait rechercher un équilibre entre ce que l'on peut considérer de l'information et. . .

M. Vissers: Quand Derm et moi ferons la conversation dans la voiture, à notre retour à la maison, je suis sûr que nous interpréterons tous deux différemment la discussion d'aujourd'hui, et ce qui nous inquiète, c'est de savoir si le

[*Texte*]

like this you are each going to determine our concerns differently, both our optimism and our negative sides. You could sit in meetings for the next 12 years over all the meetings you have had, so I think it is very important for you to get down to the nuts and bolts.

Mr. Soetens: You make the exact point that was made yesterday by Sandy MacKay of the Federation of Labour in Prince Edward Island. He publicly said $28,000 is what he makes. He is going to pay $2,100 in sales tax. Total impossibility unless the family does not eat and does not live in a house. It is one of these problems we have.

I appreciate your comments. Thank you very much.

Mr. Pickard (Essex—Kent): I too come from an agricultural area, and the concerns of the people in my area reflect very much several of the concerns you have stated, Mr. Vissers. I have to say that in listening to different agricultural groups across the country, they are not the only ones that do not fully understand or have that full information they need to make the final decisions on a lot of points that have been brought forward. I know in talking with some of the finance ministers in the provinces, they have suggested that they do not have a full idea of the full impact and all the problems that are coming out. So each organization across the country certainly is not going to have that full information.

I am wondering if you have an idea of who you can contact to get further information and what further information you need to help you understand more. I guess we are carrying these hearings out in a way to try to provide a forum for people to bring their concerns forward as well to try to help answer some of the problems they are coming up with. Certainly, although we feel it probably is the primary responsibility of the finance department, we feel it has not necessarily been done in that manner.

Mr. Vissers: There are two points. First of all, it is very important that you work with our national organization, the Canadian Federation of Agriculture, to develop the program on how the farmers will recognize that they are paying the tax; the form structure to recover the tax; the timeframe, the 21 or 30 days, in which it will be charged, etc.

Second, I think it is very important for us as primary producers, and we are a renewable resource industry, that within the finance department the people who are sent to educate the farmers or the industry be knowledgeable

[*Traduction*]

Comité pourra lui aussi se faire une idée unanime. Dans un comité aussi nombreux que le vôtre, tous les membres vont sûrement interpréter nos observations différemment, tant nos paroles optimistes que nos commentaires négatifs. Vous pourriez vous réunir pendant les douze prochaines années, en plus de toutes les réunions que vous avez déjà tenues, et je pense qu'il est donc très important pour vous d'en arriver à une discussion sur des points concrets.

M. Soetens: Vous reprenez exactement une observation qui nous a été faite par Sandy MacKay, de la Fédération du travail de l'Île-du-Prince-Édouard. Il nous a dit publiquement qu'il gagne 28,000$ par an et qu'il devra payer 2,100$ de taxe de vente. Cela est tout à fait impossible, à moins que sa famille se passe de manger et ne vive pas dans une maison. C'est un des problèmes auxquels nous devons faire face.

Je suis heureux d'avoir entendu vos commentaires. Merci beaucoup.

M. Pickard (Essex—Kent): Je viens moi aussi d'une région agricole, et les préoccupations des gens de mon coin reflètent tout à fait les vôtres, monsieur Vissers. Je dois dire que, lorsque j'ai écouté les divers groupes d'agriculteurs de toutes les régions du pays, je me suis rendu compte qu'ils ne sont pas les seuls à ne pas très bien comprendre la taxe proposée ou à manquer d'information pour prendre des décisions éclairées sur de nombreux éléments qui ont été mentionnés. J'ai parlé à certains ministres des Finances provinciaux, qui m'ont dit qu'ils n'avaient pas eux non plus une très bonne idée de toutes les répercussions qu'aura cette taxe et de tous les problèmes qu'elle risque de susciter. Il est donc évident qu'aucune organisation du pays n'a toute l'information nécessaire.

Je me demande si vous savez avec qui vous pouvez communiquer pour obtenir des renseignements et quels sont les renseignements dont vous avez besoin pour mieux comprendre la question. Je suppose que si nous menons ces audiences, c'est pour tenter de permettre à la population de nous faire part de ses inquiétudes et, en même temps, pour aider à répondre à certaines des questions qui nous sont soumises. Bien sûr, ce serait d'abord et avant tout la responsabilité du ministère des Finances, mais nous pensons que cela ne s'est pas nécessairement fait de cette manière.

M. Vissers: Il y a deux aspects au problème. Premièrement, il est très important que vous travailliez en collaboration avec notre organisation nationale, la Fédération canadienne de l'agriculture, pour mettre au point un programme permettant aux agriculteurs de se rendre compte qu'ils paient actuellement une taxe, qui leur indiquera quels seront les formulaires à utiliser pour se faire rembourser, quels seront les délais, c'est-à-dire 21 ou 30 jours, dans lesquels ce remboursement pourra être demandé, et ainsi de suite.

Deuxièmement, il est très important pour nous, à titre de producteurs primaires d'une ressource renouvelable, que les représentants du ministère des Finances qui seront envoyés pour informer les agriculteurs et les membres de

[*Text*]

about the industry, not simply a CA who comes out of a tower in Toronto but someone like yourself who has a rural ability to recognize the industry and knows what the different colours of the cows are and the difference between a horse and a sheep and has some ability to comprehend that if a dairy farmer sells hay to another dairy farmer it is not taxable. But what about if that dairy farmer sells that hay to a person who has three or four pleasure horses? Are we then going to ask that farmer to collect the tax on one hand and submit invoices that are tax exempt on the other hand, and charge the 0.4% on the other hand? Here again, you see, we have to recognize that it must be simple, it must be precise, and there must be an ability there for equitability in the whole industry.

[*Translation*]

l'industrie connaissent bien cette industrie. Il ne faudrait pas que ce soit tout simplement un comptable enfermé dans sa tour d'ivoire à Toronto, mais plutôt quelqu'un comme vous, qui connaît les problèmes des agriculteurs et qui sait de quelles couleurs sont les vaches, qui connaît la différence entre un cheval et un mouton et qui est capable de comprendre que les ventes d'un éleveur de vaches laitières à un autre ne sont pas taxables. Mais que se passera-t-il si cet éleveur vend du foin à quelqu'un qui possède trois ou quatre chevaux de promenade? Allons-nous demander à ce cultivateur de percevoir la taxe d'une part et de présenter des factures exonérées d'autre part et d'exiger le 0,4 p. 100 d'autre part? Il faut bien comprendre que le système doit être simple, qu'il doit être précis et qu'il doit y avoir possibilité d'équité pour l'ensemble de l'industrie.

• 1105

Mr. Pickard: Thank you very much. There are several points that you brought across. I guess to emphasize part of that argument that you bring across, many farms, at least in my riding and from my understanding across the country, are not making great profits. They are pretty marginal to say the least.

As a result, if we look at 9%, we are talking about bookkeeping cost that is going to increase costs to that small business. I look at a farm as a small business. Certainly administratively, keeping books—the farmer sitting up with his wife, trying to figure out things throughout the two-month period they have before they file their tax—has been a regular problem for a great many people in the farm community. That is going to be extended to a real problem.

Small business looks at it as a nightmare of paperwork. The farm industry has to look at it as a nightmare of paperwork at the same time, but without the professional people to help them, or if they go out and hire professionals, as a tremendous extra cost.

The other point you brought across was about basic groceries. With the fact that restaurants, fast-food industries, snacks, and all of those other things are being taxed under the present proposal, really a lot of basic food does fall within the tax premise already. I guess maybe 50% of the consumed goods in food are going to be taxed under all the regulations that would bring that in at this present time.

I also think when we are looking at input costs—fertilizer and other things—that you are a tremendous carrier of a lot of debt during your planting periods, during your input times. As a result there is a fair amount of extra costs in those items that have been brought forward. If you are a marginal industry. . . What happens to many, many of those marginal industries if those extra costs are added?

Mr. Vissers: You are very right in your assessment of the added burden of, first of all, paying the tax, waiting 30

M. Pickard: Merci beaucoup. Vous avez fait valoir plusieurs points. Pour souligner en partie ce que vous dites, bon nombre d'exploitations agricoles, au moins dans ma circonscription, et si je suis bien informé, partout au pays, ne font pas des bénéfices considérables. Elles sont à tout le moins marginales.

Dans le cas des 9 p. 100, il y aura des coûts de comptabilité qui vont faire augmenter les coûts de cette petite entreprise. Je considère qu'une exploitation agricole est une petite entreprise. Sur le plan de l'administration, de la tenue des livres—le cultivateur qui s'installe avec sa femme pour faire les calculs pour la période de deux mois dont ils disposent avant de devoir faire leur déclaration—cela a été constamment un problème pour bon nombre d'agriculteurs. Cela deviendra un véritable problème.

La petite entreprise y voit un cauchemar de paperasse. L'industrie agricole doit y voir aussi un cauchemar de paperasse, mais sans l'aide de professionnels, à moins de verser des honoraires considérables.

Vous avez parlé des produits alimentaires de base. Étant donné que les restaurants, la restauration rapide, les grignotines et toutes ces autres choses sont taxés selon la proposition actuelle, à de nombreux égards, l'alimentation de base est déjà taxée. J'estime que le règlement aboutira peut-être à taxer 50 p. 100 des aliments consommés.

Quant aux coûts des intrants—les engrais et autres—vous devez supporter des dettes très considérables pendant la plantation, pendant le temps des intrants. Il y a donc des coûts supplémentaires assez considérables. Si vous êtes d'une industrie marginale. . . Qu'arrive-t-il à un grand nombre de ces industries marginales si ces coûts supplémentaires sont ajoutés?

M. Vissers: Vous avez tout à fait raison lorsque vous parlez du fardeau supplémentaire, qui consiste tout

[*Texte*]

days to claim the tax, and waiting a further 21 days to receive the refund cheque.

The other point you make is the profit level of farmers, and we are all over the map, as are many industries. It is important to recognize that in Nova Scotia farm incomes are rising at the rate of 1.5% following inflation of 4.5%. Here again we have, as you say, the added burden of time involvement, the need to access professional help, or to have professional employees to work within our operations to understand the intricacies of it.

We have commodities that are somewhat seasonal, and then we have commodities that are totally seasonal. A greenhouse or a fruit and vegetable person is buying a lot of packaging materials. In May he is buying it in bulk. It is going to last the whole season. He has to wait 60 days while he pays 10% or 9% or whatever the level of tax would be. It is an operation that in many cases—working capital involving the banks as it is—is going to require more dollars.

Mr. Pickard: I have one final question, Mr. Chairman. Coming right down to a transport subsidy, in this country it can drastically cut. . . You know it as a farmer; you know it is going to hurt our industry badly. You are looking at a greater transportation cost in this province than the people in my province, I believe, for many, many products, in many, many areas. I have not really heard a clear position from your federation. People in my area are saying that they are dead against it. There is no question about it. I am wondering where you really stand with regard to this tax with all the extra costs it is placing on the farm induststry and with the lowering of incomes to the farm industry across this country over the last 10 years.

Mr. Vissers: The primary resource industries, the renewable resource industries of forestry, fishing, farming, are what made Canada. Although we have recognizable levels within central Canada because the bulk of the population is centralized there, the very life-blood of the country is still determined by natural resource industries and primary producers in all our sectors.

• 1110

If we as a nation can use that tax to simplify the system to make our country equitable once more and to reduce the deficit but at the same time to allow those industries that give our country its shape and its future, we have to work that system around the goods and services tax. We have to recognize the concerns of producers. If I am concerned about bank-rolling the federal government and if I tell you that it is going to add another burden onto producers that are now marginally generating a net at the end of the year, then it is your job to recognize it and to work with us to correct it.

[*Traduction*]

d'abord à payer la taxe, ensuite à attendre 30 jours pour réclamer le remboursement, et encore 21 jours avant de recevoir le chèque.

Vous parlez des bénéfices des agriculteurs, qui sont très variables, comme dans beaucoup d'autres industries. Il faut bien se rendre compte qu'en Nouvelle-Écosse, les revenus agricoles augmentent au rythme de 1,5 p. 100, alors que l'inflation est de 4,5 p. 100. Il y a donc ici, comme vous le dites, le fardeau supplémentaire des délais, la nécessité d'avoir recours à des professionnels ou d'employer des professionnels pour comprendre toutes les complexités.

Certains produits sont partiellement saisonniers et d'autres totalement saisonniers. Celui qui exploite une serre, un verger ou des cultures maraîchères doit acheter beaucoup de matériaux d'emballage. Il achète en quantité au mois de mai pour l'ensemble de la saison. Il doit attendre 60 jours, tout en payant 10 p. 100, ou 9 p. 100, quel que soit le niveau de la taxe. Il lui faudra des fonds supplémentaires, surtout étant donné qu'il faut d'habitude recourir aux banques pour le fonds de roulement.

M. Pickard: J'aurais une dernière question, monsieur le président. Pour en venir aux subventions du transport, dans notre pays, elles peuvent être coupées de façon draconienne. . . Vous êtes agriculteur, vous le savez; vous savez que cela va nuire considérablement à notre industrie. Dans votre province, les coûts de transport sont beaucoup plus élevés que dans la mienne, pour de nombreux produits, dans de nombreuses régions. Votre fédération n'a pas fait une proposition vraiment nette. Dans ma région, on est totalement contre, cela ne fait aucun doute. Je me demande quelle est votre position véritable quant à cette taxe, avec tous les coûts supplémentaires qu'elle impose à l'industrie agricole et compte tenu de la diminution des revenus dans l'industrie agricole partout au pays depuis 10 ans.

M. Vissers: Les industries du secteur primaire, du secteur des ressources renouvelables comme les forêts, la pêche et l'agriculture, ont façonné le Canada. Bien que nous ayons des niveaux discernables au Canada central parce que le gros de la population y est réuni, ce sont toujours les richesses naturelles et les producteurs primaires de tous les secteurs qui sont essentiels à la survie du pays.

Si nous pouvons employer cette taxe pour simplifier le système et rendre de nouveau notre pays juste et réduire le déficit tout en permettant aux industries qui façonnent la nature et l'avenir de notre pays de fonctionner, ce système doit se construire autour de la taxe sur les produits et services. Il nous faut tenir compte des préoccupations des producteurs. Si je me préoccupe de financer le gouvernement fédéral et si je vous dis que cela imposera un autre fardeau à des producteurs qui actuellement arrivent tout juste à produire un bénéfice net, alors c'est à vous qu'il appartient de le reconnaître et de travailler avec nous pour remédier à cette situation.

[*Text*]

We know we have to pay taxes. As many have said in the past, it was once a joke but now the only thing you are sure of is death and taxes. Well, it is not a joke any more. We know if you add all the taxes that are paid by consumers, we are at or over 50%.

Let us be realistic about it. If we are going to have equalization payments and if we are going to support regions like Nova Scotia that perhaps have added costs of production but at the same time have a right to have an industry like agriculture, forestry or fishing, then we need programs like taxation, like a GST.

We are not arguing that perhaps the GST is going to add to the equitability of the country. It is not for me to sit here and tell you that the service sector is going to die because of it. I can point out other examples that are not going to be taxed, such as the stock exchange.

If I were in a different position, I would perhaps ask you why they are not being taxed. At the same time I have to recognize that basic foods are exempt. I have to recognize that some of the people who sell our food, like the restauranteurs who are going to pay the tax, are concerned about it, as we are. Some 40% of the food dollar in Canada is spent outside the home. We are concerned about it. The future of our industry lies in further processing and value adding our products.

The population is stagnant, world trade is in turmoil, we are struggling on the GATT negotiations and at the same time we are looking at domestic policies like a GST.

Mr. Pickard: Are you opposed to GST?

Mr. Vissers: I am not opposed to the tax. I am not opposed to having basic groceries exempt. I point out once more—as you snicker behind your table—

Mr. Pickard: No. No. I am not snickering. I am asking how you differ from the other groups I have heard. I am sorry.

Mr. Vissers: I am not opposing. I cannot sit here and say I oppose a tax when I am not clear on all the areas, as you hopefully will be when you are finished with your cross-country tour. I did not sit in on your meetings in New Brunswick, P.E.I., Ontario or Quebec. I have not been accessible to the information you have on the service sector or on taxing lawyers and bankers and schools.

It is unfair to sit here and ask me as a farmer, representing 3,000 farmers in Nova Scotia, if I am opposed to the tax when, if it is deleted, we are right back to the manufacturers' sales tax and right back to paying tax on building supplies once more. I have not gained a thing.

[*Translation*]

Nous savons qu'il nous faut payer des taxes. Autrefois, c'était un peu une blague, mais maintenant, les choses dont on puisse être certain sont la mort et les taxes. Cela n'est plus une blague. Si l'on additionne toutes les taxes payées par les consommateurs, on arrive à plus de 50 p. 100.

Soyons réalistes. Si nous voulons des paiements de péréquation et si nous voulons aider des régions comme la Nouvelle-Écosse qui ont peut-être des coûts supplémentaires de production, mais qui ont le droit d'avoir une industrie comme l'agriculture, les forêts et la pêche, alors il nous faut des programmes de taxation, par exemple une TPS.

Nous ne soutenons pas que la TPS va peut-être rendre le pays plus juste. Ce n'est pas à moi de vous dire que le secteur des services en mourra. Je peux signaler d'autres exemples qui ne seront pas taxés, par exemple la Bourse.

Si j'étais dans une autre situation, je vous demanderais peut-être pourquoi la Bourse n'est pas taxée. Mais je dois convenir que les aliments de base sont exonérés. Je dois convenir que certaines personnes qui vendent nos aliments, comme les restaurateurs qui devront payer la taxe, s'en inquiètent, tout comme nous. Quelque 40 p. 100 des sommes consacrées à l'alimentation au Canada sont dépensées à l'extérieur du foyer. Cela nous préoccupe. L'avenir de notre industrie est dans la transformation et dans la valeur ajoutée à nos produits.

La population est stagnante, le commerce mondial est en ébullition, nous nous battons dans les négociations du GATT et, en même temps, nous faisons face à des politiques intérieures comme la TPS.

M. Pickard: Êtes-vous opposé à la TPS?

M. Vissers: Je ne suis pas opposé à la taxe. Je ne suis pas opposé à ce que les aliments de base soient exonérés. Je souligne encore une fois—pendant que vous rigolez derrière votre table. . .

M. Pickard: Non, non. Je ne rigole pas. Je demande en quoi vous êtes différent des autres groupes que j'ai entendu. Je m'excuse.

M. Vissers: Je ne m'oppose pas. Je ne saurais dire que je m'oppose à une taxe alors que je ne comprends pas bien tous les domaines, ce qui ne sera pas votre cas, espérons-le, lorsque vous aurez fini votre tournée du pays. Je n'étais pas présent à vos audiences au Nouveau-Brunswick, à l'Île-du-Prince-Édouard, en Ontario ou au Québec. Je n'ai pas les renseignements dont vous disposez sur le secteur des services ou sur les taxes pour les avocats, les banquiers et les écoles.

Il n'est pas juste de me demander à moi, qui suis un cultivateur représentant 3,000 cultivateurs de la Nouvelle-Écosse, si je suis contre la taxe, étant donné que si elle est supprimée, nous en reviendrons à la taxe sur les ventes des fabricants, et il nous faudra de nouveau payer la taxe sur les matériaux de contruction. Je n'aurai rien gagné.

[*Texte*]

I am looking for the GST to help Canada. If we can help Canada, if we can help farmers and fishermen and foresters, we are going somewhere. This is a non-political statement. I am saying it as a Nova Scotian and as a Canadian. I am looking for the tax to simplify the system, but at the same time we have to recognize there are costs. The federal government has become more involved in our economy. Some 80¢ of every dollar we turn around in Nova Scotia is touched by government. We recognize this.

The Chairman: Mr. Vissers, thank you very much. You did ask for some help and understanding. Murray perhaps wants to introduce you to Sean Aylward, who may be able to spend some time with you. We have some of our resource people down here so that they may be of some assistance. Thank you very much.

Our next witness is the Port of Halifax: the Halifax-Dartmouth Port Development Commission.

• 1115

The Vice-Chairman: Representing the Port of Halifax, we have Victor Bayne from the Port Development Commission and Wade Elliott.

Mr. Victor Bayne (Halifax-Dartmouth Port Development Commission): I would like to introduce the commission, so our responsibilities and mandate will be clear.

The Halifax-Dartmouth Port Development Commission was established by the Province of Nova Scotia and is supported by the province and by the four municipalities of Halifax, Dartmouth, Halifax County and Bedford.

The commission has an operating mandate to promote and develop the Port of Halifax and is interested in all transportation modes, facilities and services involved in the movement of goods through the port.

The Port of Halifax competes directly with ports in the United States for the movement of Canadian overseas trade and in this context the port commission has had concerns regarding the impact of sales tax reform on transportation.

Competition between Canadian and American ports has intensified in recent years, particularly for overseas container traffic, as a result of greater competition amongst U.S. inland carriers and the introduction in the U.S. of new cost-saving rail technology, such as double-stacked container trains.

Meanwhile, increases in the size and cost of ships and competition amongst shipping lines has led lines to reduce their ports of call which, in several cases, has resulted in their abandoning direct Canadian calls and

[*Traduction*]

Je voudrais que la TPS soit utile pour le Canada. Si nous pouvons aider le Canada, si nous pouvons aider les agriculteurs, les pêcheurs et les travailleurs forestiers, alors nous arriverons à quelque chose. Ceci est une déclaration non politique. Je parle en tant que citoyen de la Nouvelle-Écosse et en tant que Canadien. Je voudrais que la taxe simplifie le système, mais en même temps, il faut nous rendre compte qu'il y aura des coûts. Le gouvernement fédéral s'implique de plus en plus dans notre économie. Environ 80c. sur chaque dollar qui circule en Nouvelle-Écosse est touché par le gouvernement. Nous nous en rendons compte.

Le président: Monsieur Vissers, je vous remercie beaucoup. Vous avez demandé notre aide et notre collaboration. Murray vous présentera peut-être à Sean Aylward, qui pourrait vous consacrer un peu de temps. Certaines de nos personnes-ressources sont ici et peuvent être d'une certaines utilité. Merci beaucoup.

Notre prochain témoin est le port de Halifax: la *Halifax-Dartmouth Port Development Commission.*

Le vice-président: Représentant le port de Halifax, voici Victor Bayne, de la *Port Development Commission*, et Wade Elliott.

M. Victor Bayne (Halifax-Dartmouth Port Development Commission): J'aimerais présenter notre commission, de sorte que nos fonctions et notre mandat soient bien nets.

La *Halifax-Dartmouth Port Development Commission* a été créée par la province de la Nouvelle-Écosse et est financée par la province et par les quatre municipalités de Halifax, Dartmouth, Halifax County et Bedford.

La commission a le mandat de promouvoir et de développer le port de Halifax et s'intéresse aux modes de transport, aux installations et aux services qui participent au mouvement des marchandises dans le port.

Le port de Halifax est en concurrence directe avec des ports des États-Unis pour le commerce canadien d'outre-mer; dans ce contexte, la commission s'inquiète des répercussions de la réforme de la taxe sur les transports.

La concurrence s'est intensifiée depuis quelques années entre les ports canadiens et les ports américains, particulièrement en ce qui concerne les conteneurs à destination d'outre-mer, par suite d'une concurrence accrue entre les transporteurs intérieurs des États-Unis et l'introduction aux États-Unis d'une nouvelle technologie ferroviaire économique, par exemple les trains de conteneurs à deux étages.

L'augmentation de la taille et du coût des navires et la concurrence entre les armateurs les ont amenés à réduire le nombre de ports desservis, ce qui a signifié dans de nombreux cas l'abandon des ports canadiens et

[*Text*]

soliciting their Canadian cargos through U.S. ports instead.

The Port of Halifax has had some moderate success and the increases in container traffic at the port will attest to this. However, comparative port cost analysis reveals that differentials favouring Halifax over U.S. ports are narrowing.

An increase in one cost component of the use of a port can shift the balance so that a shipping line chooses to cancel that port call. Therefore the port commission plays close attention to many cost components involved with the VIA Halifax route, from the shipper through to the final consignee.

The June 1987 white paper proposed taxing international outbound freight if billed to someone in Canada. The port commission submitted its concerns on this issue to the finance committee, pointing out that in order to avoid the cashflow implications of the tax, companies would route their cargo through U.S. ports, which could lead to a significant diversion of Canadian cargo through U.S. ports.

Upon the release of the August 1989 technical paper on the GST, the port commission was pleased to note that, to a large extent, this concern had been addressed, in that both inbound and outbound international freight transportation services were to be treated as tax free.

The port commission commends this action, which recognizes the competitive environment of Canadian ports and is in line with the approach taken by other OECD countries that have value added tax systems.

The port commission has two residual concerns, which it wishes to bring to your attention today. While tax of international shipping services will not be subject to GST, we have some concerns surrounding the distinction made on page 73 of the technical paper, which states that goods and services will be tax free when purchased by an unregistered non-resident operator of ships used in transporting goods to or from Canada.

The port commission believes that goods and services purchased by companies providing international transportation services should be tax free and it contends that there is no need for the unregistered non-resident distinction.

The Canadian sales office of an international shipping company will not be eligible to claim input tax credits on the tax paid on business inputs such as office rent and supplies unless it registers for tax. If it chooses to register for tax, it will have to pay tax on such services as pilotage and towage, thus incurring a tax, a cashflow disadvantage until its input tax credits are refunded on these purchases. Shipping lines servicing Canadian shippers via U.S. ports who make few, if any, purchases in Canada would not face this disadvantage. The port commission feels that this problem can be resolved by designating all goods and

[*Translation*]

l'embarquement des cargaisons canadiennes dans les ports américains.

Le port de Halifax a connu un succès modéré, dont font foi les augmentations du trafic de conteneurs. Toutefois, l'analyse comparative des coûts révèle que l'écart favorisant Halifax par rapport aux ports américains se rétrécit.

L'augmentation d'une des composantes du coût peut détruire l'équilibre et amener un armateur à cesser de desservir le port. C'est pourquoi la commission s'intéresse de très près aux nombreuses composantes du coût de la liaison via Halifax, depuis l'expéditeur jusqu'au destinataire ultime.

Le livre blanc de juin 1987 proposait de taxer le fret international sortant s'il était facturé à quelqu'un au Canada. La commission du port a fait état de ses craintes à cet égard auprès du Comité des finances, soulignant que pour éviter les répercussions de la taxe sur les mouvements de trésorerie, les compagnies choisiraient de passer par les ports américains, ce qui pourrait entraîner un détournement important de marchandises canadiennes vers les ports américains.

Au moment de la publication du document technique sur la TPS, en août 1989, la commission a constaté avec plaisir qu'on avait répondu dans une large mesure à cette crainte, car les services de transport international de marchandises, entrant et sortant, étaient détaxés.

La commission du port se félicite de cette mesure, qui tient compte du milieu compétitif où fonctionnent les ports canadiens et est conforme à la démarche adoptée par les autres pays de l'OCDE qui ont adopté la taxe à la valeur ajoutée.

Il nous reste encore deux inquiétudes sur lesquelles nous désirons attirer votre attention. Bien que les services maritimes internationaux ne soient pas soumis à la TPS, nous avons certaines inquiétudes quant à la distinction faite à la page 75 du document technique selon laquelle les produits et services seront détaxés s'ils sont achetés par un exploitant non résident et non enregistré de navires utilisés pour le transport des marchandises à destination ou en provenance du Canada.

La commission estime que les produits et services achetés par des entreprises fournissant des services internationaux de transport devraient être détaxés et elle soutient que la distinction des entreprises non enregistrées non résidentes est inutile.

Le bureau canadien des ventes d'une compagnie maritime internationale ne pourrait pas réclamer les crédits pour taxe sur intrants quant à la taxe payée sur les intrants commerciaux comme le loyer des bureaux et les fournitures, à moins de s'enregistrer. Si cette compagnie choisit de s'enregistrer, elle devra payer la taxe sur des services comme le pilotage et le touage, ce qui constituera un désavantage sur le plan des mouvements de trésorerie jusqu'à ce que la taxe sur ces achats soit remboursée. Les armateurs qui desservent les expéditeurs canadiens par les ports américains ne feront guère d'achats au Canada et ne

[*Texte*]

services supplied to shipping lines involved in the transportation of goods to or from Canada to be tax free, regardless of whether the carrier is an unregistered non-resident.

• 1120

Finally the commission is concerned that maintaining the existing excise tax on gasoline and diesel fuel will result in a cascading of tax once GST is applied on top of the excise tax. This will have a negative effect on the operating costs of inland carriers moving cargo through Canadian ports, thus damaging their competitiveness, because the Port of Halifax is at a considerable inland rail distance from its primary markets in Ontario and Quebec. The double taxation of fuel will have a greater impact on the port, negatively affecting its competitive position. The port commission believes that the excise tax on fuel should be removed upon introduction of the GST.

The Halifax-Dartmouth Port Commission would like to thank the standing committee for the opportunity to present its views.

The Vice-Chairman: Thank you.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): You have presented a very good brief. However, I want to clarify a few points, just to put this in perspective for those of us who are not regularly involved with shipping. The thing I want to clarify, sir, is the kinds of costs involved in terms of one of these large ships coming into a port such as Halifax. You spoke of pilotage and other costs. What kind of cost is that per trip, broadly speaking? Can you give me a ballpark figure?

Mr. Bayne: Many of these charges are based on the size of ship, so it is difficult to answer the question exactly. I would think pilotage, towage, dockage, harbour dues would run about $100,000.

Mr. Richardson: Each time a ship comes in?

Mr. Bayne: Yes. Each visit. Some of these ships carry as many as 4,500 containers, 20-foot containers, so they are very large vessels.

Mr. Richardson: So those charges would be in the area of $100,000 a trip.

Mr. Bayne: A call, yes.

Mr. Richardson: Wow! That is terrific.

I have two other points. What benefits do you think you might see to the port? Clearly those people involved with you would have an opportunity now for input credits as well, I take it, for your capital costs, or is it all funded by governments? Your offices, your furniture, all those kinds of things, who pays for that?

[*Traduction*]

subiront pas ce désavantage. La commission du port estime qu'on peut résoudre ce problème en détaxant tous les biens et services fournis aux armateurs s'occupant du transport de marchandises à destination ou en provenance du Canada, même si le transporteur est un non-résident non enregistré.

Enfin, la commission craint que le maintien de la taxe d'accise actuelle sur l'essence et le carburant diesel n'entraîne une cascade de taxes, une fois la TPS imposée sur la taxe d'accise. Il y aura là un effet négatif sur les coûts d'exploitation des transporteurs intérieurs qui amènent les marchandises aux ports canadiens, ce qui réduira leur compétitivité, parce que le port de Halifax est situé très loin par rail de ses marchés primaires de l'Ontario et du Québec. La double taxation du carburant aura un effet plus considérable sur le port, nuisant à sa situation concurrentielle. La commission du port estime que la taxe d'accise sur le carburant devrait être éliminée au moment de l'entrée en vigueur de la TPS.

La *Halifax-Dartmouth Port Commission* aimerait remercier le Comité permanent de l'occasion qui lui est offerte de présenter son opinion.

Le vice-président: Merci.

M. Richardson (Calgary-Sud-Est): Vous avez présenté un excellent mémoire. Toutefois, j'aimerais préciser quelques points, pour replacer les choses dans leur contexte pour ceux d'entre nous qui ne s'occupent pas quotidiennement de commerce maritime. J'aimerais préciser, monsieur, les coûts dans le cas de ces grands navires qui entrent dans un port comme Halifax. Vous avez parlé de pilotage et d'autres coûts. A combien s'élève ce coût par voyage, en gros? Pouvez-vous me donner un chiffre très approximatif?

M. Bayne: Bon nombre de ces droits sont fondés sur la taille du navire, de sorte qu'il est difficile de répondre précisément à cette question. Je crois que le pilotage, le touage, l'amarrage et les droit de port s'élèvent à environ 100,000$.

M. Richardson: Chaque fois qu'un navire entre?

M. Bayne: Oui, à chaque visite. Certains de ces navires transportent jusqu'à 4,500 conteneurs, des conteneurs de 20 pieds; ce sont donc de très gros navires.

M. Richardson: Ces frais seraient donc d'environ 100,000$ par voyage.

M. Bayne: Par escale, oui.

M. Richardson: C'est énorme!

J'aurais deux autres points à soulever. Quels avantages pourraient découler pour le port? Les gens qui travaillent avec vous pourraient bénéficier des crédits pour taxe sur intrants et aussi, j'imagine, pour vos coûts d'immobilisations, ou est-ce que tout cela est financé par les gouvernements? Vos bureaux, vos meubles, tout cela, qui paie pour cela?

[*Text*]

Mr. Bayne: We are a provincial organization.

Mr. Richardson: Generally the tax is based on getting rid of a bad tax, a capricious tax, that affects deleteriously our exports. This tax will in fact increase the potential for our exports, since they would be more competitively priced. Would you think an increase in Canadian exports would increase the business through your ports?

Mr. Bayne: The shipping line, according to the paper, is tax exempt, but if they are obliged to pay tax, depending on their status, registered or unregistered, and then claim the tax, this is a disadvantage to them which they do not have to bear at an American port.

• 1125

The Port of Halifax views U.S. east coast ports as its competition. The vessels calling at Halifax are also calling on the U.S. east coast ports. Some of them are already moving Canadian cargo through U.S. ports, such as New York or Baltimore. There is a cost to them to have this money not in their use while they are. . . the cashflow disadvantage. It would inconvenience them, but it would also be a cost to them.

Mr. Richardson: I think that is probably the case. With the probable reduction in costs here with the increase in exports, I do not expect the competitiveness would dramatically change, if at all. It might even improve your position, but there would be that inconvenience to it. What you are talking about is the carrying cost of that 9% for 36 days or something. It is not a significant amount. It is about 1% of that amount. They might be paying carrying costs of maybe 12% or 13% on a 9% tax for 35 days. It is a pretty insignificant number.

Mr. Bayne: I do not think the manufacturer, when he has his manufacturer's tax removed, is going to rush out and immediately want to pay the shipping line a greater rate for carrying the goods. I do not see any benefit to the shipping line from the removal of the manufacturer's tax. It is designed to make the manufacturer more competitive in export markets. It is extremely difficult for the shipping lines, then, to extract more money from the manufacturer.

Mr. Richardson: I presume there would be more volume through the ports as a result of these decreases. . .

Mr. Bayne: I would agree with that.

Mr. Richardson: I think you raised some very good points, as you did regarding taxing international outbound freight in the first paper back in 1987. You brought that concern to the attention of finance and it was changed in the proposal we have before us now.

[*Translation*]

M. Bayne: Nous sommes un organisme provincial.

M. Richardson: En général, cette taxe a pour but de nous débarrasser d'une mauvaise taxe, d'une taxe capricieuse qui nuit à nos exportations. Cette taxe accroîtra notre potentiel d'exportation, puisque nos produits seront plus concurrentiels sur le plan des prix. Estimez-vous qu'une augmentation des exportations canadiennes augmenterait l'activité dans vos ports?

M. Bayne: Les armateurs, selon le document, sont exonérés, mais s'ils doivent payer la taxe, selon qu'ils sont enregistrés ou non, puis réclamer le remboursement, il s'agit pour eux d'un désavantage qu'ils ne subissent pas dans un port américain.

Pour le port de Halifax, la concurrence, c'est la côte est des États-Unis. Les navires qui viennent à Halifax vont également dans les ports de la côte est des États-Unis. Certains d'entre eux transportent déjà des marchandises canadiennes par les ports américains, comme New York ou Baltimore. Il leur en coûte quelque chose de ne pas avoir l'usage de cet argent pendant que. . . un désavantage quant aux mouvements de trésorerie. Cela serait pour eux non seulement un inconvénient, mais un coût.

M. Richardson: C'est probablement vrai. Avec la réduction probable des coûts ici due à l'augmentation des exportations, je ne crois pas qu'il y aurait un changement majeur sur le plan de la compétitivité, peut-être même pas du tout. Cela pourrait même améliorer votre position, mais il y aurait cet inconvénient. Vous parlez des frais d'intérêt sur ces 9 p. 100 pendant 36 jours environ. Ce n'est pas une somme considérable. C'est environ 1 p. 100 de cette somme. Les intérêts pourraient s'élever peut-être à 12 p. 100 ou 13 p. 100 sur une taxe de 9 p. 100 pendant 35 jours. Ce n'est pas un chiffre très important.

M. Bayne: Lorsque la taxe sur les ventes des fabricants sera éliminée, je ne crois pas que le fabricant sera très heureux de payer davantage à l'armateur pour le transport de ses marchandises. Je ne vois aucun avantage pour l'armateur à l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants. Cette mesure a pour but de rendre le fabricant plus concurrentiel sur les marchés d'exportation. Il est extrêmement difficile pour les armateurs de soutirer plus d'argent aux fabricants.

M. Richardson: J'imagine que ces diminutions augmenteraient le volume de marchandises dans les ports. . .

M. Bayne: J'en conviens.

M. Richardson: Je crois que vous avez soulevé d'excellents points, comme vous l'avez fait quant à la taxe sur le fret international sortant à l'occasion du premier document, en 1987. Vous avez porté cette préoccupation à l'attention du ministère des Finances, et il y a eu modification de la proposition dont nous sommes actuellement saisis.

[*Texte*]

That made a lot of sense. That is the reason for this committee as well, to bring those matters to our attention. I think you have made a very good brief. If you want to have any further discussions with our research people before you leave, that would be very helpful to us. I thank you for making this presentation.

Mr. MacDonald: The Halifax-Dartmouth Port Development Commission is a key player in our economy here. Any visitors to the area today need only look out at the harbour to see what a magnificent facility we have. We have a number of container terminals and literally hundreds, perhaps even thousands, of people directly and indirectly employed—I would suspect thousands—as a result of the port activity.

You addressed two main points in your brief. Before we go into that, I would like to ask you how much money the Port of Halifax generates annually by this transshipment, and roughly how many people are employed by the Port of Halifax.

Mr. Bayne: There are about 350 people employed in the ILA, the International Longshoremen's Association. They are the people who load and discharge the vessels. In addition to direct employment on the ships, there are agents, two terminal operators and ship supply services.

To answer the question more directly, the port's impact on the Halifax metro area economy is in excess of $1.9 billion annually. The direct and indirect impact of the port accounts for more than 13,000 jobs and $153 million in employment incomes.

• 1130

Mr. MacDonald: So it is probably one of the most significant, if not the most significant, contributor to the local economy.

Mr. Bayne: We like to think so.

Mr. MacDonald: In your view, would the effect of the GST, as outlined in the technical paper, lead to increased uncompetitiveness of the port, specifically as outlined in your brief? If so, what would be the negative consequences of the 9% GST on the Port of Halifax as currently outlined?

Mr. Bayne: In the first comment we made regarding the GST on the services that are purchased, we believe the shipping lines will try to avoid paying the towage and pilotage.

We think they can avoid it by having their bills sent to head office in Copenhagen or head office in Germany or wherever their head offices are registered, which would mean that the Canadian office would be checking the invoices before forwarding them somewhere else to be paid.

We think this will cause a problem for the Canadian companies which provide the services because it is

[*Traduction*]

Cela avait beaucoup de sens. C'est également la raison d'être du présent Comité, pour porter ces choses à notre attention. Je pense que votre mémoire est excellent. Si vous voulez vous entretenir avec nos recherchistes avant votre départ, cela nous serait très utile. Je vous remercie de cet exposé.

M. MacDonald: La *Halifax-Dartmouth Port Development Commission* est un intervenant clé dans notre économie. Les visiteurs n'ont qu'à jeter un coup d'oeil sur le port pour constater la très haute qualité de nos installations. Nous avons un certain nombre de terminaux de conteneurs et des centaines, peut-être des milliers, de personnes qui travaillent directement et indirectement—je serais porté à croire qu'il s'agit de milliers—par suite de l'activité du port.

Vous soulevez deux points principaux dans votre mémoire. Avant d'aborder ce sujet, j'aimerais vous demander combien d'argent le port de Halifax génère chaque année et, en gros, combien de personnes y sont employées.

M. Bayne: Il y a environ 350 personnes de l'Association internationale des débardeurs. Ce sont eux qui chargent et déchargent les navires. En plus des emplois directs dans les navires, il y a les agents, deux exploitants de terminaux et les services d'approvisionnement des navires.

Pour répondre plus directement à votre question, les retombées du port sur l'économie de la région métropolitaine de Halifax dépassent les 1,9 milliard de dollars par année. Les retombées directes et indirectes du port rendent compte de plus de 13,000 emplois et de 153 millions de dollars en revenu d'emploi.

M. MacDonald: C'est donc probablement l'un des apports les plus importants, sinon le plus important, pour l'économie locale.

M. Bayne: Nous nous en flattons.

M. MacDonald: A votre avis, est-ce que l'effet de la TPS, exposée dans le document technique, diminuerait la compétitivité du port, comme vous l'énoncez dans votre mémoire? Si oui, quelles seraient les conséquences négatives de la TPS de 9 p. 100 sur le port de Halifax?

M. Bayne: Quant à notre première remarque sur la TPS sur les services achetés, nous croyons que les armateurs tenteront d'éviter de payer la taxe sur le remorquage et le pilotage.

Nous croyons qu'ils peuvent l'éviter en faisant envoyer la facture au siège social de Copenhague ou en Allemagne, ou ailleurs, ce qui signifie que le bureau canadien vérifierait les factures avant de les transmettre ailleurs pour paiement.

Nous croyons que cela causerait un problème pour les entreprises canadiennes qui assurent les services, car il est

[*Text*]

possible now that instead of waiting 30 days to be paid, maybe now you will have to wait 60 or 90 days to be paid.

With regard to the second point we raised, if the GST is applied on top of the excise tax, this cannot be avoided, so it will definitely make Halifax more costly.

Mr. MacDonald: We have heard witnesses at various times talking in more specific terms about the effect of the 9% GST as proposed in the technical paper and their particular industry. If the Port of Halifax is responsible for $1.9 billion being injected into the local economy, 13,000 jobs, and $153 million in wages, could this lead to a loss of, say, 100 jobs or 300 jobs? Have you gone that far into it or are you just suggesting some modifications on the technical paper?

Mr. Bayne: We have not gone that far into it. We are simply raising the alarm that this could lead to a diversion of Canadian cargo over U.S. ports. If you divert Canadian cargo over U.S. ports and the shipping lines do not call at the Port of Halifax to discharge their Canadian cargoes, then obviously the result is a loss of jobs.

Mr. MacDonald: Do you see that this could result in a significant loss of jobs and revenue into the Halifax-Dartmouth area?

Mr. Bayne: It could, yes.

Mr. MacDonald: Because the port could become uncompetitive.

Mr. Bayne: If the port becomes uncompetitive and the shipping line does not call here, then there is no requirement for labour, agents, or terminal operators.

Mr. MacDonald: Thank you.

The Vice-Chairman: I would very much like to thank you on behalf of the committee for coming here today. As I said, we do have your brief and when we get around to writing our report in a couple of weeks or so, we will be sure to take your comments into consideration. I would just like to thank you for presenting your brief and coming here today.

Mr. Bayne: Thank you.

The Vice-Chairman: Our next witness is the Halifax Board of Trade. They are represented today by Barry Travers. For the record, could you please identify yourselves and then give us a brief overview of your position. I believe the members have your brief, as well as some analysis of it. We are ready to ask you some questions about it, so please proceed.

Mr. David Hyndman (Chairman, Halifax Board of Trade): Thank you, Mr. Chairman. With me is Barry Travers, C.A., who is chairman of the task force on the GST for the board.

• 1135

Mr. Chairman, we from the board of trade appreciate very much the opportunity to express the views of our

[*Translation*]

possible qu'au lieu d'attendre 30 jours pour être payées, elles devront peut-être attendre 60 ou 90 jours.

Quant à notre second point, si la TPS s'ajoute à la taxe d'accise, ceci ne peut être évité et rendra le port de Halifax sûrement plus coûteux.

M. MacDonald: D'autres témoins nous ont parlé de façon plus précise de l'effet de la TPS de 9 p. 100 sur leur industrie. Si le port de Halifax injecte 1,9 milliard de dollars dans l'économie locale, 13,000 emplois et 153 millions de dollars en salaires, est-ce que ceci pourrait entraîner la perte, par exemple, de 100 emplois, ou de 300 emplois? Êtes-vous allés jusque-là, ou vous contenterez-vous de proposer des modifications d'après le document technique?

M. Bayne: Nous ne sommes pas allés jusque-là. Nous nous contentons de donner l'alarme, de signaler que ceci pourrait détourner les marchandises canadiennes sur les ports américains. Si les marchandises canadiennes sont détournées sur les ports américains et si les navires ne viennent plus dans le port de Halifax décharger leurs cargaisons pour le Canada, il en résultera évidemment une perte d'emplois.

M. MacDonald: Estimez-vous qu'il pourrait en résulter une perte importante d'emplois et de revenus dans la région de Halifax-Dartmouth?

M. Bayne: C'est possible, oui.

M. MacDonald: Parce que le port ne serait plus compétitif.

M. Bayne: Si le port n'est plus compétitif et si les lignes maritimes n'y viennent plus, alors on n'a plus besoin de main-d'oeuvre, d'agents ou d'exploitants de terminaux.

M. MacDonald: Merci.

Le vice-président: J'aimerais vous remercier sincèrement au nom du Comité. Comme je l'ai dit, nous avons votre mémoire en main, et quand viendra le moment de rédiger notre rapport, dans quelques semaines environ, nous tiendrons sûrement compte de vos observations. Je vous remercie d'avoir présenté votre mémoire et d'être venus aujourd'hui.

M. Bayne: Merci.

Le vice-président: Notre prochain témoin est la Chambre de commerce de Halifax, représentée par Barry Travers. Voudriez-vous vous présenter et nous donner un bref aperçu de votre position. Je crois que les membres du Comité ont reçu votre mémoire et ont eu le temps de l'analyser quelque peu. Nous sommes prêts à vous poser des questions à ce sujet. Veuillez commencer.

M. David Hyndman (président, Chambre de commerce de Halifax): Merci, monsieur le président. Voici Barry Travers, c.a., président du groupe d'étude de la TPS pour la chambre de commerce.

Monsieur le président, nous sommes très heureux de cette occasion qui nous est donnée d'exprimer l'opinion

[*Texte*]

membership on the proposals of the goods and service tax. We recognize that the complete restructuring of our country's current federal sales tax system is an extremely important task that will dramatically affect all Canadians. For this reason we agree it is important for the government to carefully listen to what Canadians have to say about such an important structural change that will affect all of us. We trust that this committee will carefully take heed of the contents being put forth by its witnesses, such as ourselves, to make the necessary recommendations in this restructuring process to ensure that the end result is a tax system that will make our country economically strong.

It is the consensus of our membership that the current federal sales tax system is seriously flawed and must be replaced. It is our view that the efficiently operating consumption type of tax would provide a fair distribution of the tax burden rather than continually relying on increasing income taxes.

We feel a proper mixture of income and consumption taxes would result in long-term economic benefits for all Canadians. The goods and service tax as proposed in the technical paper and in the subsequent draft legislation is a strong step towards developing a well-balanced consumption tax.

However, we feel it is only the first step. Much more work is required to structure the tax to operate efficiently. In our submission to your committee we have briefly highlighted some of the key areas of the GST proposals that we feel must be addressed prior to its introduction.

Undoubtedly one of the main shortfalls of the GST proposals is the lack of integration with the provinces. There are so many shortcomings in the proposed GST that could be addressed with a fully integrated tax that we feel it is not enough to merely hope that the provinces will come on side at some later time after the proposed introduction date of January 1991. We also strongly believe it is the joint responsibility of both levels of government to resolve this matter prior to any introduction date, even if that means the delay of the proposed introduction date. We have also communicated this message to representatives of the Province of Nova Scotia. We strongly believe the provinces should play a much more key role in the development and implementation of this tax base based on their experience in this field.

As reflected in our submission, we feel there are several components of the GST that must receive further consideration as they relate to our particular business environment in Nova Scotia and in particular the Metropolitan Halifax area. More work must be done to ensure that our substantial service-oriented business base in Nova Scotia would not be adversely affected by the GST. The concern is that a significant decline of business in this sector may also reduce the provincial retail sales

[*Traduction*]

des membres de la chambre de commerce sur le projet de taxe sur les produits et services. Nous comprenons que la restructuration complète de l'actuelle taxe fédérale de vente est une tâche extrêmement importante, qui influencera profondément tous les Canadiens. C'est pourquoi nous estimons qu'il est important pour le gouvernement d'écouter soigneusement ce que les Canadiens ont à dire à propos d'un changement structural aussi important et qui nous touchera tous. Nous espérons que le Comité tiendra compte de toutes les observations présentées par les témoins, comme nous, afin de formuler les recommandations nécessaires pour assurer que ce processus de restructuration aboutisse à un système fiscal susceptible de renforcer l'économie du pays.

Il y a consensus chez nos membres que l'actuel système de taxe fédérale de vente présente de graves lacunes et doit être remplacé. Selon nous, une taxe efficace à la consommation répartirait plus équitablement le fardeau fiscal, ce qui serait préférable au fait de s'en remettre constamment à l'augmentation de l'impôt sur le revenu.

Nous estimons qu'un bon mélange d'impôt sur le revenu et de taxe à la consommation entrainerait des avantages économiques à long terme pour tous les Canadiens. La taxe sur les produits et services proposée dans le document technique et dans l'avant-projet de loi constitue un grand pas en avant en vue de l'élaboration d'une taxe à la consommation bien équilibrée.

Toutefois, selon nous, ce n'est qu'un premier pas. Il y a encore beaucoup de travail à faire pour restructurer la taxe de façon efficace. Dans notre mémoire, nous soulignons brièvement certains des éléments clés du projet de TPS qui doivent, selon nous, être modifiés avant son entrée en vigueur.

Sans contredit, une des principales lacunes du projet de TPS est l'absence d'intégration avec les provinces. Une taxe pleinement intégrée remédierait à tellement de défauts du projet de TPS que nous estimons qu'il ne suffit pas d'espérer que les provinces se rangeront à une date ultérieure après l'entrée en vigueur de cette taxe prévue pour janvier 1991. Nous croyons fermement qu'il appartient conjointement aux deux paliers de gouvernement de résoudre cette question avant l'entrée en vigueur de la taxe, même si elle devait être retardée. Nous avons également communiqué ce message aux représentants de la province de la Nouvelle-Écosse. Nous croyons fermement que les provinces devraient jouer un rôle beaucoup plus important dans l'élaboration et l'application de cette taxe, compte tenu de leur expérience dans le domaine.

Comme nous le mentionnons dans notre mémoire, nous estimons que plusieurs éléments de la TPS méritent une étude plus approfondie par rapport au milieu commercial de la Nouvelle-Écosse, et en particulier de la région métropolitaine de Halifax. Il reste du travail à faire pour assurer que notre base commerciale substantielle axée sur les services ne soit pas négativement influencée par la TPS. Une baisse importante des affaires dans ce secteur pourrait également réduire l'assiette fiscale de la

[*Text*]

tax base. We also are concerned that the exessively high rate of the GST may increase the cost of social programs provided by the province and municipalities. We feel reducing the proposed rate would be a move towards addressing some of these concerns.

We are also concerned about the effect of the GST in relation to the transportation sector. We are convinced that a flat rate would further broaden disparity caused due to our geographical location in Nova Scotia in relation to major markets in the rest of Canada. This committee must recognize that our geographical situation causes disparity compared with other areas of the country. A perfect example of this is the fact that we in Nova Scotia received the recently released draft GST legislation over 48 hours after individuals in Ontario and western Canada received it. Geographics cannot be ignored in the development of the tax.

We feel as Canadians we all must recognize that the important dual goals of deficit reduction and economic strength can still both be achieved by reducing the currently proposed 9% rate to a level that would be more acceptable to all Canadians.

We certainly do not pretend to have all the answers to the questions raised. However, we clearly recognize that these concerns must be addressed, and it is up to your committee to ensure that this is done and that corrective action is taken before this tax system is finalized.

Mr. Young: Mr. Chairman, I want to thank the representatives of the board of trade for appearing. We have heard from many organizations similar to yours across the country, the national body, the Montreal Board of Trade and on and on, and the one thing I gather from what you are saying—and I am certain in reading your brief that my interpretation is correct, but this is to reinforce it publicly—is that from your point of view the goods and services tax as proposed should not proceed under any circumstances unless the concerns you, the Canadian Chamber of Commerce, and others have addressed are in fact resolved. Is that a fair assessment of the board's position?

• 1140

Mr. Barry Travers (Chairman, GST Task Force, Halifax Board of Trade): That is correct. A perfect example of that is provincial integration with this tax system. The representatives of the Halifax Board of Trade feel if the government were to bring in this system in 1991 as proposed and not have the provinces on side, only to have the provinces come on side in something like 1993, as I think has been discussed, it would just be a sheer duplication of the costs to both levels of government and to business first to have to change their system to accommodate one system and all of a sudden, two years later, change it again. So yes, we feel all the measures we have put forth should be addressed and recognized. If this

[*Translation*]

taxe provinciale de vente au détail. Nous craignons également que le taux excessivement élevé de la TPS n'accroisse le coût des programmes sociaux assurés par la province et les municipalités. Nous estimons qu'une réduction du taux prévu pourrait aider à pallier certaines de ces craintes.

Nous nous inquiétons également de l'effet de la TPS sur le secteur des transports. Nous sommes convaincus qu'un taux uniforme accroîtrait les disparités que cause sa situation géographique à la Nouvelle-Écosse par rapport aux grands marchés du reste du Canada. Le Comité doit reconnaître que notre situation géographique nous désavantage par rapport au reste du pays. Nous en voyons un exemple parfait dans le fait que nous avons reçu l'avant-projet de loi sur la TPS plus de 48 heures après l'Ontario et l'Ouest du Canada. La conception de la taxe doit tenir compte de la géographie.

A titre de Canadiens, nous estimons que nous devons tous reconnaître que les deux buts importants que sont la réduction du déficit et la relance économique peuvent être réalisés même si l'on réduit le taux prévu de 9 p. 100 à un niveau plus acceptable pour tous les Canadiens.

Nous n'avons pas l'outrecuidance de prétendre que nous avons la réponse à toutes les questions. Toutefois, il nous apparaît clairement qu'il faut tenir compte de ces préoccupations, et c'est à votre Comité qu'il appartient de le faire et de voir à ce que des mesures correctives soient prises avant que ce système fiscal n'entre en vigueur.

M. Young: Monsieur le président, je désire remercier les représentants de la chambre de commerce d'être venus aujourd'hui. Nous avons entendu bon nombre d'organisations semblables à la vôtre partout au pays, l'organisme national, la Chambre de commerce de Montréal, et ainsi de suite, et l'impression qui se dégage de ce que vous dites—et je suis certain que mon interprétation de votre mémoire est correcte, mais je tiens à la préciser publiquement—c'est que de votre point de vue, la taxe sur les produits et services ne devrait pas entrer en vigueur tant que n'auront pas été réglées les préoccupations soulevées par vous, la Chambre de commerce du Canada, et par d'autres. Ai-je bien compris la position de la chambre de commerce?

M. Barry Travers (président, groupe d'étude de la TPS, Chambre de commerce de Halifax): C'est exact. L'intégration des provinces à ce système fiscal constitue un exemple parfait. Les représentants de la Chambre de commerce de Halifax estiment que si le gouvernement applique ce système tel que prévu en 1991 sans la collaboration des provinces, et qu'ensuite les provinces se rangent vers 1993, date qu'on a mentionné, je crois, il y aurait tout simplement duplication des coûts aux deux paliers de gouvernement et pour les entreprises, qui devraient d'abord s'adapter à un système puis, deux ans plus tard, s'adapter à un autre. Oui, nous estimons donc que les mesures que nous avons proposées devraient être

[*Texte*]

means a delay of the implementation of the tax, then that is what it means.

Mr. Young: I thank you for that, because I think a lot of our presentations. . . and as I have indicated before, in Atlantic Canada there have been some difficulties that I, as an Atlantic Canadian, have had. . . is the ambiguity. Some people believe it is inevitable, you have to do this no matter what; it is going to go through, and you cannot address it as you people have. I may not agree that it comes in at all, but I respect the fact that you are saying fundamental things must be done before the thing should go ahead in any case.

On page 4 of your brief you suggest that there appear to be economic benefits to be gained by lowering the GST rate without broadening the taxable base. I am anticipating a question from my friends across on this, because it is a suggestion that is being put forward by a number of groups, suggesting that somehow there is a magical fix where you can lower the rate. Everybody knows what that means. It will not be 9%, it will be 8%, 7%, 6%, 5%, 4%, or whatever. But when you talk about broadening the base, of course the connotation that has to be drawn is that we are talking about taxing groceries, we are talking about eliminating all exemptions; loopholes, for all intents and purposes. From a money-generation point of view it means taxing basic groceries.

The point you have here is that you have taken it another step. You are saying you could lower the GST rate without broadening the taxable base. Could you just give me a bit more information on what that implies?

Mr. Travers: Based on the review of the technical paper, we feel the government is trying to satisfy a need for deficit reduction. Obviously this is going to be a source of doing that, because it is not going to be revenue neutral. Certainly in the first year, with the $24 billion raised, and then if you take off the various distributions, including the enhanced credits provided, it will end up being a net economic gain to the government. Therefore these excess funds will be reducing the deficit, I guess.

We agree that deficit reduction should be a goal the government should be striving for to the benefit of Canada. However, we feel the rate coming in at a 9% level would probably have economic detriment to the country. Therefore it is our concern, and I think our recommendation, that the rate should be lowered, and perhaps deficit reduction should still be a goal, but a goal to be achieved over a longer timeframe. That is the first point we would like to make, and obviously as you get into our submission we feel it could be reduced from this one point. Secondly, you may be able to reduce the rate further by broadening the base.

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): Je ne vous cacherai pas, messieurs, que j'ai beaucoup aimé votre rapport. Je l'ai lu intégralement en soulignant certaines choses ici et là. Je retiens deux éléments de votre intervention qui se situent, à mon avis, à l'enseigne d'un réalisme certain. Vous reconnaissez la situation de l'économie, vous admettez les objectifs de ce

[*Traduction*]

étudiées et reconnues. Si cela signifie retarder l'entrée en vigueur de la taxe, alors c'est ce que cela signifie.

M. Young: Je vous en remercie, car j'estime que beaucoup de nos exposés—et comme je l'ai déjà dit, au Canada atlantique, il y a eu certaines difficultés que j'ai éprouvées à titre de Canadien de l'Atlantique—souffrent d'ambiguïté. Pour certains, c'est inévitable, il faut le faire à tout prix; la taxe sera appliquée, et l'on ne peut l'aborder comme vous le faites. Je ne suis peut-être pas d'accord sur le principe de cette taxe, mais je respecte le fait que vous déclarez que certaines choses fondamentales doivent être faites avant que la taxe ne soit appliquée.

A la page quatre de votre mémoire, vous laissez entendre qu'on pourrait réaliser des avantages économiques en abaissant le taux de la TPS sans élargir l'assiette fiscale. Je prévois une question de mes amis de l'autre côté à cet égard, car c'est une suggestion qui est faite par bon nombre de groupes qui laissent entendre qu'il existe un taux magique. Chacun sait ce que cela veut dire. Ce ne sera pas 9 p. 100, mais 8 p. 100, 7 p. 100, 6 p. 100, 5 p. 100, 4 p. 100, ou un autre chiffre. Mais quand vous parlez d'élargir l'assiette, on comprend tout de suite qu'il s'agit de produits alimentaires, qu'il s'agit d'éliminer toutes les exceptions, toutes les échappatoires, à toutes fins utiles. Du point de vue de la production de recettes, cela signifie taxer les aliments de base.

Vous faites un pas de plus. Vous dites qu'on pourrait abaisser le taux de la TPS sans élargir l'assiette fiscale. Pourriez-vous préciser un peu ce que cela signifie?

M. Travers: Après avoir étudié le document technique, nous estimons que le gouvernement vise la réduction du déficit. Manifestement, la TPS servirait à cette fin, car elle ne sera pas neutre sur le plan des recettes. Pour la première année, avec des recettes de 24 milliards, malgré les diverses répartitions, y compris les crédits accrus, il y aura un gain économique net pour le gouvernement. J'imagine donc que ces fonds supplémentaires serviront à réduire le déficit.

Nous estimons que le gouvernement devrait effectivement viser la réduction du déficit pour l'avantage de tout le Canada. Toutefois, nous estimons qu'un taux de 9 p. 100 aurait probablement des répercussions négatives sur l'économie. Nous estimons donc, et nous recommandons, je crois, qu'on abaisse le taux, peut-être sans abandonner l'objectif de réduction du déficit, mais en le réalisant à plus long terme. C'est le premier point que nous voulons soulever, et comme vous le verrez d'après notre mémoire, nous estimons que le taux pourrait être réduit. Deuxièmement, vous pourrez peut-être réduire encore le taux en élargissant l'assiette.

Mr. Yvon Côté (Richmond—Wolfe): I must say, gentlemen, that I much appreciated your report. I have read it from beginning to end, underlining various things here and there. I think that two elements of your presentation clearly show realism on your part. You recognize the situation of the economy, you agree with the objectives of government to preserve services while

[*Text*]

gouvernement qui veut préserver les services tout en faisant face à ses responsabilités en ce qui concerne le déficit, et vous faites des suggestions que je qualifierais de réalistes, modernes et équitables.

Une des premières suggestions que vous faites a trait à l'harmonisation de la taxe fédérale et provinciale. Je comprends très bien que c'est un voeu qui demeure réaliste. D'ailleurs, des discussions ont été amorcées même si elles n'ont peut-être pas abouti.

Ce que je trouve très intéressant, c'est que vous semblez apporter un élément neuf quant à ces négociations. Si j'ai bien compris votre rapport, vous verriez les gouvernements provinciaux prendre la responsabilité de la cueillette de la taxe. C'est bien ce que j'ai entendu ou lu.

• 1145

Croyez-vous qu'une proposition semblable, dans le cadre des négociations actuelles qui n'aboutissent pas, pourrait sensibiliser les gouvernements provinciaux à la nécessité d'entériner la TPS, qui ne semble pas, pour le moment, ravir l'accord de tout le monde? Est-ce que cette façon de responsabiliser les gouvernements provinciaux pourrait les émouvoir et les inciter à embarquer?

Mr. Travers: Certainly I would not like to speak for the other provinces across the country, but with the province of Nova Scotia our membership does feel this would in fact be the case. The reason is that we have had initial meetings with representatives of the Province of Nova Scotia in the Minister of Finance's office. Again, I would not want to put any words in their mouths, but I think if they had, number one, more input into the development of the tax, and number two, into the actual implementation, structuring and actually running the tax, and that would include collection of the tax, they would certainly feel much more a part of the entire system and have some sort of control over the system, not a control that would put the federal government offside, but certainly a sharing.

Right now we get the impression that the representatives of the Province of Nova Scotia feel alienated, that the federal government just walked away from the table, and there have been no further talks planned. At this time they feel as if it is not up to them to do anything else about it.

From the business perspective, obviously this is something the small businessmen should not really be concerned about. They want to see that both levels of government get together. From the numerous discussions we have had with small business, this is the number one goal. And yes, I do believe that this mutual integration would be further enhanced by letting the provinces have a more active role in the whole thing.

M. Côté: En tout cas, je trouve cette proposition très engageante et très agréable à étudier.

Si cette proposition intéressante était mise en oeuvre, croyez-vous que le nombre actuel de fonctionnaires

[*Translation*]

meeting its obligations concerning the deficit and you make suggestions which I would call realist, modern and equitable.

One of your first suggestions concerns harmonizing the federal and provincial taxes. I understand this is a realistic concern. Besides, discussions have been undertaken, even though they may not have succeeded.

What I find interesting is that you seem to bring a new element to these negotiations. If I understand your report correctly, you would like to see the provincial governments take responsibility for collecting the tax. This is what I have heard or read.

Do you think such a proposal, within the framework of the current fruitless negotiations, could sensitize provincial governments to the need to accept the GST, which does not for now seem to get everyone's agreement? Would this method of making the provincial governments responsible work and would it cause them to come on side?

M. Travers: Je ne voudrais pas parler au nom des autres provinces, mais dans le cas de la Nouvelle-Écosse, nos membres estiment qu'il en serait ainsi. En effet, nous avons déjà eu des rencontres avec des représentants de la province dans le bureau du ministre des Finances. Je ne voudrais pas leur faire dire ce qu'ils n'ont pas dit, mais je crois que si, d'une part, ils avaient davantage leur mot à dire dans l'élaboration de la taxe et si, d'autre part, ils pouvaient aussi intervenir dans la mise en oeuvre, la structuration et l'application de la taxe, et cela comprendrait la perception, ils se sentiraient davantage impliqués dans le système et auraient une certaine sorte de contrôle, rien qui puisse évincer le gouvernement fédéral, mais un partage.

Actuellement, nous avons l'impression que les représentants de la province de la Nouvelle-Écosse se sentent aliénés, que le gouvernement fédéral a tout simplement quitté la table et qu'aucun autre entretien n'est prévu. À l'heure actuelle, j'estime que ce n'est pas à eux de jouer.

Pour ce qui est du monde des affaires, c'est manifestement quelque chose dont le petit entrepreneur ne devrait pas vraiment se préoccuper. Les entrepreneurs veulent que les deux paliers de gouvernement s'entendent. D'après les nombreux entretiens que nous avons eus avec les petits entrepreneurs, c'est là l'objectif numéro un. Et j'estime effectivement que cette intégration mutuelle serait favorisée si on laissait aux provinces un rôle plus actif.

Mr. Côté: Anyway, I find this proposal very encouraging and pleasant to study.

If this interesting proposal was implemented, do you believe that the current number of civil servants working

[*Texte*]

affectés à la taxe dans chacune des provinces, c'est-à-dire dans neuf provinces sur dix, puisqu'il y a une taxe provinciale dans neuf provinces sur dix, serait suffisant pour cueillir la TPS sans obliger les gouvernements provinciaux à engager des frais supplémentaires? Avez-vous fait une évaluation sommaire de cela?

Mr. Travers: No, we certainly have not studied it in detail. In discussions with the Province of Nova Scotia when this point was brought up, they agreed that their man-force would have to be increased to a certain extent to administer the far-ranging new businesses that would be brought into the system.

However, I think it is very clear that they do have expertise in this area to begin with, and it would be much less of an administrative cost to them to increase their current work force than it would be for the federal government to start from square one and have to put all the individuals on side to administer this tax.

Mr. Nystrom: I want to welcome you before the committee today and commend you for speaking out about your concerns about the GST and how it would hurt you in this province.

I wish to ask you about the administrative costs. We had the Retail Council of Canada before us about three weeks ago in Ottawa and their estimate was that without an agreement with the provinces, because of all the red tape and bureaucracy in this document, and all the questions that could not be answered by finance in terms of rules and interpretation, it would cost retailers about an extra $2 billion a year in terms of administration. Would you agree that the administrative costs would be exceedingly high? Have you looked at what that would mean to Nova Scotia? What does it mean to jobs in your industry because of that? What choice would you have here? Would you absorb all that? Would it be taken out of profits, or would some of it be passed on to the ordinary consumer?

Mr. Travers: To bring more perspective to a small business in Nova Scotia, as a practising chartered accountant looking at systems that small businesses have to administer, certainly there would be a substantial increase in the administrative costs to administer two separate systems.

There will still be an increase in their costs to administer a joint system. There is no doubt of that, because of the input credit system where you collect, actually remit, and make the claim for the input tax credit. However, this could be minimized substantially by having a fully integrated system. It is hard to put a dollar figure on it because each business is so particular. I would say that a small business, in just professional fees alone, easily would be increasing their costs by a minimum of $2,000 a year, either to hire somebody to do this work, or to pay professionals such as myself to go in and assist

[*Traduction*]

on the tax in each of the provinces, that is to say in nine provinces out of ten, since there is a provincial sales tax in nine provinces out of ten, would be enough to collect the GST without the provincial governments having to commit extra expenses? Have you made a rough evaluation of this?

M. Travers: Non, nous n'avons pas étudié cela en détail. Dans nos entretiens avec la province de la Nouvelle-Écosse, ses représentants ont dit qu'ils devraient augmenter dans une certaine mesure leurs effectifs en raison du grand nombre de nouvelles entreprises qui seraient assujetties au système.

Toutefois, j'estime qu'il est très net qu'ils ont déjà les compétences voulues dans ce domaine et qu'il leur en coûterait beaucoup moins sur le plan administratif d'accroître leurs effectifs qu'il n'en coûterait au gouvernement fédéral de réunir à partir de rien toutes les personnes nécessaires pour administrer cette taxe.

M. Nystrom: Je vous souhaite la bienvenue au Comité et je vous félicite d'avoir énoncé vos préoccupations quant à la TPS et quant aux torts qu'elle pourrait vous faire dans cette province.

J'aimerais vous interroger sur les coûts d'administration. Il y a environ trois semaines, à Ottawa, le Conseil canadien du commerce de détail estimait que sans accord avec les provinces, en raison de toutes les formalités et de la bureaucratie que comporte ce document et en raison de toutes les questions portant sur les règles et l'interprétation auxquelles le ministère des Finances n'avait pas de réponse, il en coûterait aux détaillants environ 2 milliards de dollars de plus par année au titre des frais d'administration. Selon vous, est-ce que les frais d'administration seraient excessivement élevés? Avez-vous étudié ce que cela signifierait pour la Nouvelle-Écosse? Y aurait-il des répercussions sur l'emploi dans votre industrie à cause de cela? Quelles seraient les options pour vous? Est-ce que vous absorberiez tout cela? Est-ce que ces frais proviendraient des bénéfices, ou seraient-ils transmis au consommateur ordinaire?

M. Travers: Dans le cas de la petite entreprise en Nouvelle-Écosse, à titre de comptable agréé qui examine les systèmes que les petites entreprises devraient administrer, je dois dire qu'il y aurait certes une augmentation substantielle des coûts d'administration s'il y avait deux systèmes distincts.

Il y aura aussi une augmentation des coûts pour l'administration d'un système conjoint. Cela ne fait aucun doute, en raison du système des crédits de taxe pour intrants qui oblige à percevoir la taxe, à la verser, puis à réclamer le remboursement. Toutefois, ces frais seraient considérablement réduits si le système était pleinement intégré. Il est difficile de donner des chiffres, parce que chaque entreprise est différente. J'estimerais que pour une petite entreprise, les seuls honoraires professionnels signifieraient une augmentation des coûts d'au moins 2,000 $ par an, soit que l'entreprise engage quelqu'un

[*Text*]

them with the actual implementation and administration of the system.

• 1150

The Vice-Chairman: I thank the two of you very much for coming here today and for giving us your submission. We do have the entire submission and our committee staff will be going over some of the finer points, including those that have not been raised today, and looking at them as well. So I would like to thank you very much for coming here today.

Mr. Hyndman: Thank you, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: The next person I would like to call, who has said that he can present his view in five minutes or so, is from Canavan's Insurance Appraisers. We have representing this company, Mr. Joseph Byrne, general manager.

Mr. Joseph Byrne (General Manager, Canavan's Insurance Appraisal Ltd.): Thank you, gentlemen. Again my sincere thanks for allowing me to come forward today, because it was not on the official committee. Aside from getting to do a very brief brief, I get to meet my MP. Ron, it is nice to see you. I very seldom get to see my MP because he is so busy being productive in Ottawa.

The Vice-Chairman: We dragged him out here today as a special representative.

Mr. Byrne: Very briefly, I represent the independent automobile appraisers in Nova Scotia. We appraise damaged vehicles for property and casualty insurance companies. We are on the same footing as the independent adjustors you saw and heard from in Toronto, I believe earlier this week. I had the pleasure of watching that on TV the other night. As a matter of fact, I missed the earthquake because of that. Our position is the same as theirs. We have one source of business, the property and casualty companies in Nova Scotia. They hire us to appraise damaged vehicles.

If we are subject to the GST at 9%, then obviously our fees to these companies go up by 9%. If, as I understand it, Mr. Wilson has made the property and casualty companies tax exempt, then the additional 9% that we will charge them will be borne entirely by the company. Being in the same position as the independent adjustors you heard from in Toronto, we feel that would encourage the companies to hire in-house staff. In so doing, they could devastate our independent industry, and not just in Nova Scotia but in all the provinces where independents operate. We guesstimate that there are 1,000 independent appraisers in Canada, and if the property and casualty companies are assessed differently from us then, like the independent adjustors, it would be devastating for us.

[*Translation*]

pour faire ce travail, soit qu'elle paie des professionnels comme moi pour l'aider à mettre en oeuvre et à appliquer le système.

Le vice-président: Je voudrais vous remercier tout les deux d'être venus ici aujourd'hui et de nous avoir présenté ce mémoire. Nous l'avons en notre possession, et le personnel du Comité va l'examiner en détail, notamment les points qui n'ont pas été soulevés aujourd'hui. Je voudrais donc vous remercier beaucoup d'être venus ici aujourd'hui.

M. Hyndman: Je vous remercie, monsieur le président.

Le vice-président: J'aimerais appeler le prochain témoin, qui a déclaré pouvoir présenter ses commentaires en cinq minutes. Il représente *Canavan's Insurance Appraisers*. M. Joseph Byrne, directeur général, représente cette compagnie.

M. Joseph Byrne (directeur général, Canavan's Insurance Appraisal Ltd.): Je vous remercie, messieurs. Je voudrais sincèrement vous remercier de m'avoir permis de vous adresser la parole aujourd'hui, bien que je ne figure pas sur la liste officielle. En plus de vous présenter mon très bref mémoire, j'ai la chance de rencontrer mon représentant. Ron, c'est agréable de vous voir. Il m'arrive très rarement de voir mon député, parce qu'il est très occupé à Ottawa.

Le vice-président: Nous l'avons traîné ici en tant que représentant spécial.

M. Byrne: Très brièvement, je représente les évaluateurs indépendants d'automobiles de la Nouvelle-Écosse. Nous évaluons les véhicules endommagés pour les sociétés d'assurance de biens et de risques divers. Nous faisons le même travail que les évaluateurs indépendants que vous avez rencontrés à Toronto, je crois, plus tôt cette semaine. J'ai eu le plaisir de regarder cette réunion à la télévision l'autre soir. En fait, j'ai manqué le tremblement de terre à cause de cela. Notre position est identique à la leur. Nous avons un seul type de client, les compagnies d'assurance de biens et de risques divers de la Nouvelle-Écosse. C'est elles qui retiennent nos services pour que nous évaluions les véhicules endommagés.

Si nous sommes visés par une TPS de 9 p. 100, il est évident que les honoraires que nous faisons payer à ces sociétés vont augmenter de 9 p. 100. Si, comme je crois le savoir, M. Wilson a exonéré les compagnies d'assurance de cette taxe, le montant supplémentaire correspondant à la taxe de 9 p. 100 sera entièrement à la charge des sociétés. Nous nous trouvons dans la même situation que les évaluateurs indépendants que vous avez entendus à Toronto et nous pensons que cela inciterait ces compagnies d'assurance à embaucher leur propre personnel. Cela pourrait faire disparaître ce secteur indépendant, et pas seulement en Nouvelle-Écosse, mais dans toutes les provinces où des évaluateurs indépendants exercent leurs activités. Nous avons évalué en gros qu'il

[*Texte*]

All we are asking is that this committee, when you report back to Parliament or whatever, give us the same status as the property and casualty insurance companies, of which we feel we are a part. All we do is work for insurance companies. If they are to be tax exempt, then we ask that we be granted the same status. If they are non-exempt, then we accept that.

Simply and briefly put, that is our position. I have copies of this for the chairman, and for Mr. Nystrom, and certainly for my MP. That is our position; that is all we have to say. I hope that you will see us in the same light as you did the independent adjustors in Toronto earlier this week.

The Vice-Chairman: I think we have a very good understanding of it, and if you can leave a copy with the clerk then he can make sure that all members receive it. You are correct. The only thing is that it was in Ottawa where we saw them even though they may have come from Toronto, because while we have come to the Maritimes and to the west, we have made a point of making Toronto come to us. That is the penalty they have to pay for being from Toronto.

Mr. Byrne: From Nova Scotia, sir, Ottawa and Toronto look similar.

The Vice-Chairman: In any event, thank you very much.

Mr. Byrne: Thank you very much for your time, for letting me on.

• 1155

The Vice-Chairman: Our next witness is the Chistmas Tree Council. Representing the Christmas Tree Council today we have Tom Ernst, secretary; Peter Barkhouse, adviser; and Allan McPherson, tax consultant. Gentlemen, if you could give us as quickly as possible an overview of your position we will then proceed to questions. We do have your brief and we have some analysis that has been prepared for us and some questioners ready.

Mr. Tom Ernst (Secretary, Christmas Tree Council of Nova Scotia): Thank you, Mr. Chairman. First, I would like to thank you for giving us the opportunity to speak to this committee this morning. With me today is Mr. Barkhouse, a tax consultant and a christmas tree grower, and Mr. McPherson who is also a tax consultant.

Basically, you have our brief before you and we do not intend to read through it. We plan to hit some of the high

[*Traduction*]

existe 1,000 évaluateurs indépendants au Canada, et si les compagnies d'assurance ne sont pas imposées comme nous, les évaluateurs indépendants, cela aura des conséquences tragiques pour notre profession.

Tout ce que nous demandons à votre Comité, lorsqu'il fera rapport au Parlement, c'est de nous accorder le même statut que celui des sociétés d'assurance, dont nous faisons partie d'après nous. Nous travaillons uniquement pour les compagnies d'assurance. Si elles doivent être exonérées d'impôt, il faudrait alors nous attribuer le même statut. Si elles ne sont pas exonérées, alors nous accepterons de ne pas l'être non plus.

Voilà très simplement et très brièvement quelle est notre position. J'ai avec moi des copies de ces commentaires que je pourrais remettre au président, et à M. Nystrom, et évidemment à mon député. Voilà quelle est notre position, et c'est tout ce que nous avons à dire. J'espère que vous allez reconnaître que notre situation est semblable à celle des évaluateurs indépendants de Toronto que vous avez entendus plus tôt cette semaine.

Le vice-président: Je pense que nous avons bien saisi votre argumentation, et si vous pouvez laisser des copies de votre document au greffier, il pourra faire en sorte que tous les membres du Comité en reçoivent une. Vous avez raison. Je voudrais néanmoins ajouter que c'est à Ottawa que nous avons vu ces personnes, même si elles venaient de Toronto, parce que nous sommes disposés à nous rendre dans les Maritimes et dans l'Ouest, mais nous avons insisté pour que Toronto vienne à nous. C'est le prix qu'il leur faut payer pour vivre à Toronto.

M. Byrne: De la Nouvelle-Écosse, monsieur, Ottawa et Toronto ne sont pas très différentes.

Le vice-président: Quoi qu'il en soit, je vous remercie beaucoup.

M. Byrne: Je vous remercie beaucoup de m'avoir donné la parole.

Le vice-président: Notre prochain témoin est le *Christmas Tree Council*. Et voici les personnes qui représentent aujourd'hui le *Christmas Tree Council*: Tom Ernst, secrétaire; Peter Barkhouse, conseiller, et Allan McPherson, conseiller fiscal. Messieurs, nous aimerions que vous nous donniez rapidement un aperçu général de votre position, et nous pourrions ensuite passer aux questions. Nous avons bien reçu votre mémoire, il a été analysé, et nous avons des questions à vous poser.

M. Tom Ernst (secrétaire, Christmas Tree Council of Nova Scotia): Merci, monsieur le président. Tout d'abord, j'aimerais vous remercier de nous donner l'occasion de nous adresser à votre Comité ce matin. Je suis accompagné aujourd'hui par M. Barkhouse, conseiller fiscal et pépiniériste d'arbres de Noël, et M. McPherson, qui est également conseiller fiscal.

Pour l'essentiel, vous avez déjà notre mémoire, et nous n'allons pas vous le lire. Nous allons aborder certains

[*Text*]

points and then perhaps if you have some questions we will certainly try to answer them for you as best we can.

The Christmas Tree Council of Nova Scotia represents five of the local associations within the province, and also the large, medium and small exporters. We have approximately 2,500 growers in the province of Nova Scotia. The value to the economy of Nova Scotia, maybe in your terms and in terms of some of the other industries, is not that large, but it is $30 million; this includes the production of wreaths and the production of brush. And the majority of our production goes south to the United States, and other production goes to the Caribbean and to some of the islands like Puerto Rico, and some to other parts of Canada.

The industry in Nova Scotia accounts for 50% or better of the total exports from Canada. We are fairly well known for our views, and I am sure some of you will recall the tariff episode that occurred a few years ago that we were involved in. The industry here employs approximately 500 full-time people and another 2,500 to 3,000 part-time people. The full-time people would work anywhere from nine or ten months to a full year, depending on the weather and so on and so forth. The other 2,500 to 3,000 could work anywhere from a couple of months to eight or nine months during the year.

I think it is very important to note—although we have it in our brief—that we neither receive nor do we ask for any government assistance. In fact, we have lobbied both the provincial and the federal governments on numerous occassions that we want no direct government assistance in our industry, for the growing, for the cultivation, for the buying of machinery, for assistance to put up buildings or anything else. We have several reasons for doing this but I think it is very important that you should note that; we receive no direct grants from the government nor do we request any.

Mr. Young: Could I just ask a question on that, out of interest? Does that include ACOA grants as well?

Mr. Ernst: Yes, sir. We have made presentations to ACOA in person. We have had the chairman of ACOA come and speak to our council. We have also written letters to ACOA and we have sent those letters to the other Christmas tree associations across the country indicating our stand on that. It is for a very obvious reason; we do not want to be set with countervailing duties from the United States. And the other thing we feel is that they are not required. We want the most competitive people in our industry; we do not want to keep people going who are not competitive.

Under the present system the federal sales tax affects us very little. There is very little paperwork involved and a lot of our machinery comes in from the United States, on which there is no federal sales tax involved, and there is

[*Translation*]

aspects qui nous paraissent particulièrement importants, et si vous avez ensuite des questions à nous poser, nous nous efforcerons d'y répondre du mieux que nous le pourrons.

Le *Christmas Tree Council* de la Nouvelle-Écosse représente cinq associations locales de la province, ainsi que les grandes, moyennes et petites entreprises d'exportation. Il y a environ 2,500 arboriculteurs dans la province de la Nouvelle-Écosse. Leur contribution à l'économie de la Nouvelle-Écosse n'est peut-être pas très importante, si on la compare à certaines autres industries, mais elle s'élève à 30 millions de dollars. Cela comprend la production de couronnes et de balais. De plus, la plus grande partie de notre production s'en va aux États-Unis, une autre partie dans les Antilles et dans des îles comme Puerto Rico, et le reste dans d'autres régions du Canada.

L'industrie de la Nouvelle-Écosse représente plus de 50 p. 100 des exportations totales du Canada. Nos opinions sont assez connues, et je suis certain que quelques-uns d'entre vous se souviennent de cette histoire de tarif qui remonte à quelques années et dans laquelle nous étions impliqués. Cette industrie emploie environ 500 personnes à temps plein et 2,500 à 3,000 à temps partiel. Les employés à temps plein travaillent de neuf ou 10 mois à une année complète, selon la durée de la saison. Les 2,500 à 3,000 autres employés travaillent de quelques mois à huit ou neuf mois par an.

Je pense qu'il est très important de noter—nous l'avons d'ailleurs fait dans notre mémoire—que nous ne recevons aucune aide financière du gouvernement et que nous n'en demandons pas. En fait, nous avons fait savoir aux gouvernements fédéral et provincial à plusieurs reprises que nous ne voulions pas recevoir d'aide directe du gouvernement dans notre industrie pour la culture des arbres, l'achat d'équipement, l'aide pour les bâtiments, ou quoi que ce soit. Cela s'explique pour plusieurs raisons, mais il m'apparaît très important de bien vous le dire clairement; nous ne recevons aucune subvention directe du gouvernement et nous n'en demandons pas.

M. Young: Pourrais-je vous poser une question sur ce point? Cela comprend-il les subventions de l'APECA?

M. Ernst: Oui, monsieur, nous avons présenté à l'APECA un mémoire en personne. Le président de l'APECA est venu parler à notre conseil. Nous avons également communiqué par lettres avec l'APECA et nous avons envoyé des copies de ces lettres aux autres associations de producteurs d'arbres de Noël du Canada pour leur faire connaître notre position sur ce point. La raison en est évidente; nous ne voulons pas être tenus de payer des droits compensateurs à cause des États-Unis. Et d'autre part, nous pensons que cela n'est pas nécessaire. Nous voulons que notre industrie attire les personnes qui sont le plus compétitives; nous ne voulons pas garder des personnes qui ne sont pas compétitives.

Dans le système actuel, la taxe de vente fédérale ne nous touche pas beaucoup. Il y a très peu de paperasserie, une bonne partie de notre équipement vient des États-Unis, et nous ne payons pas de taxe de vente fédérale sur

[*Texte*]

very little paperwork needed. Basically, the only paperwork that our people have under the present system is filing for a gasoline tax rebate or something in that regard. Under the new system, all the growers will have to be registered regardless of how many trees they produce, because basically the people who are buying those trees will be applying for an import tax credit. As a result, they will want to get all those people registered. Again, that will involve a tremendous amount of paperwork.

We feel very strongly that any additional taxes, regardless of what they are—whether it is GST or anything—will be inflationary and certainly as a result of being inflationary will lead to increased wage demands from employees as well as other expenses.

As mentioned to you before, our industry is extremely competitive and the North American market is extremely glutted. To give you some indication of that, there were in excess of seven million cut trees that were not sold on the North American market last year. They estimate this year that figure could be as high as 10 to 12 million.

I might also say that our industry, without any government help or anything else, is collecting donations and contributions to what we call an Operation Real Tree Fund, whereas we are trying to encourage more people to buy a real tree and as a result we are having very good success with this.

• 1200

As you know, two years ago the American dollar was around 34% in exchange—most of our industry deals in American dollars—and last year and at the present time it is somewhere around 16% or 17%. So our margin has been cut down by 17% there as it is, and any additional cost—and I mean any additional cost—will result not only in lost markets, but in an extreme number of lost jobs.

Our main recommendation to you is that, as we know it in its present form, we are totally opposed to the imposition of a goods and services tax in our industry. Unless Peter and Allan have anything they want to add to what I have said so far, we are open for questions.

Mr. Gagliano (Saint-Léonard): Welcome to the committee, and congratulations on your presentation.

One of the things the Minister of Finance or the government is claiming this tax will do is take the tax out of the tax. The government says it will avoid the cascading effect, that there will be no tax on tax. On page 7 of your brief, point 4, I think you illustrated a very clear example. Despite the fact that the major objective of this tax reform is to take away the tax from the tax, it does not. Rightly so, you prove that, even though the system of credits in

[*Traduction*]

cet équipement, ce qui nous évite la paperasserie. En fait, la seule paperasserie que nous impose le système actuel, c'est de remplir des demandes de remboursement de la taxe sur l'essence, ou quelque chose du genre. Avec le nouveau système, tous les arboriculteurs devront être enregistrés, quel que soit le nombre d'arbres qu'ils produisent, parce que, finalement, les gens qui vont acheter ces arbres vont demander un crédit pour taxe à l'importation. Il faudra donc que toutes ces personnes soient enregistrées. Là encore, cela va demander beaucoup de paperasserie.

Nous sommes très convaincus du fait que toute taxe supplémentaire, quelle qu'en soit la nature—puisqu'il s'agit de la TPS ou d'une autre—aura un effet inflationniste et que cela entraînera une augmentation des demandes salariales des employés, ainsi que d'autres dépenses.

Comme nous vous l'avons mentionné auparavant, notre industrie est très compétitive, et le marché nord-américain est saturé. Pour vous en donner une idée, nous avons coupé l'année dernière plus de sept millions d'arbres qui n'ont pu être vendus sur le marché nord-américain. On a relevé que pour cette année, ce chiffre pourrait aller jusqu'à 10 ou 12 millions.

Je pourrais également ajouter que sans aucune assistance du gouvernement, notre industrie recueille des dons et des contributions pour ce que nous appelons un *Operation Real Tree Fund*, que nous utilisons pour tenter d'encourager les gens à acheter de vrais arbres, et cet effort semble avoir été couronné de succès.

Comme vous le savez, il y a deux ans, le dollar américain était supérieur d'environ 34 p. 100 au dollar canadien—comme vous le savez nos transactions se font en dollars américains—alors que l'année dernière et à l'heure actuelle ce taux est d'environ 16 ou 17 p. 100. De sorte que notre marge a déjà baissé de 17 p. 100 et si l'on ajoute des frais supplémentaires—et je veux dire des frais supplémentaires quels qu'ils soient—cela va non seulement nous faire perdre des ventes mais également un grand nombre d'emplois.

Voici quelle est notre principale recommandation: Nous sommes totalement opposés à l'imposition d'une taxe sur les produits et services dans notre industrie. À moins que Peter et Allan aient quelque chose à ajouter, nous sommes prêts à répondre à vos questions.

M. Gagliano (Saint-Léonard): Je vous souhaite la bienvenue à ce Comité et vous félicite pour votre exposé.

Le ministre des Finances et le gouvernement soutiennent notamment que cette taxe aura pour effet d'éliminer la taxe sur la taxe. Le gouvernement déclare que cette taxe n'aura pas d'effet en cascade et qu'il n'y aura pas de taxe sur la taxe. À la page 7 de votre mémoire, paragraphe 4, je pense que vous avez illustré cette idée de façon très claire. Malgré le fait que le principal objectif de cette réforme fiscale soit d'éviter d'imposer une taxe sur

[*Text*]

and out does not work for the provincial sales tax on the purchase of equipment of $120,000, there will be $1,080 of tax on tax. This is just the tax on the tax that you will not get back. I am wondering—and this is just one item—if you would have an illustration or calculation of other equipment and what the effect would be on your industry.

Mr. Allan McPherson (Tax Consultant, Christmas Tree Council of Nova Scotia): We used that as an example. Within that realm there is a feature of this tax. As you correctly point out, since you have to pay it up front, any good that is subject to provincial tax. . . Since provincial tax is not allowable as an input tax credit, the incidental increase caused by the GST will automatically have an inflationary impact on the provincial sales tax.

Probably the biggest area it will be felt in is transportation equipment repairs. Under the FST there is no tax on repair labour. Under the GST, repair labour will be taxed. Repair labour currently is taxed provincially in Nova Scotia at a rate of 10%, so every time you get a repair bill, it will be 9% GST plus 10% on that. The increased 10% on the GST will never be recoverable as input tax credit; it is a straight increase in tax.

Mr. Gagliano: Mr. Chairman, if you will allow it, my time left for questioning is given to my colleague from Nova Scotia.

Mr. MacDonald: First of all, I want to commend the industry because it is one of those success stories we do not often hear about in Atlantic Canada. It is an industry that has been very well managed by some very tough people with a lot of "stick-to-it-ness".

You have flatly opposed the tax, and you said that without any qualifiers. There are 2,500 people part time, 500 full time; it brings millions of dollars into the industry. If the tax goes through, what will happen to this very healthy, successful industry in Nova Scotia? What does it do? Have you looked at what it means in lost revenues, potential lost revenues, potential jobs?

Mr. Ernst: Basically—and Peter and Allan can comment as well—had this 30% duty that was put on American trees coming into Canada a few years ago not been taken off, we were certainly facing a 35% duty of our trees going into the United States. We have it on good authority that there were at least 30 U.S. Congressmen ready to lobby for that duty going on trees into the United States, and had that happened, our industry here might be 20% of what it is today. It might be. It would have decimated our industry and basically put people out of business.

[*Translation*]

une taxe, ce n'est pas ce qui se passera. Vous avez démontré que même avec le système des crédits, qu'avec la taxe de vente provinciale sur l'achat d'équipements d'une valeur de 120,000$, un montant de 1,080$ sera imposé sur la taxe que vous ne pourrez récupérer. Je me demande—puisqu'il s'agit là d'un exemple seulement—si vous avez fait les mêmes calculs pour d'autres équipements et si vous avez évalué les effets que tout cela pourrait avoir sur votre industrie en général.

M. Allan McPherson (conseiller fiscal, Christmas Tree Council de la Nouvelle-Écosse): Nous avons pris cet exemple-là. Comme vous l'avez fait remarquer, il faut payer cette taxe au départ et toute marchandise qui est assujettie à la taxe provinciale. . . la taxe provinciale ne donne pas lieu à un crédit de taxe pour intrants et l'augmentation entraînée par la TPS aura automatiquement un effet inflationniste sur la taxe de vente provinciale.

C'est peut-être dans le cas de la réparation du matériel de transport que cette taxe se fera le plus sentir. Avec la TVF, il n'y a pas de taxe sur la main d'oeuvre. Avec la TPS, la main d'oeuvre sera taxée. À l'heure actuelle, la main d'oeuvre est taxée par la province de la Nouvelle-Ecosse à un taux de 10 p. 100, de sorte que sur toutes les factures de réparation il y aura 9 p. 100 de TPS et une taxe de 10 p. 100 ajoutée par-dessus. Les 10 p. 100 sur la TPS ne seront pas remboursés à titre de crédit pour taxe sur intrants; cela représente donc une augmentation de taxe.

M. Gagliano: Monsieur le président, si vous le permettez, je voudrais faire cadeau à mon collègue de Nouvelle-Ecosse du reste de ma période de question.

M. MacDonald: Tout d'abord, je voudrais féliciter votre industrie parce que nous n'entendons pas souvent parler de ce genre de réussite dans la région de l'Atlantique. C'est une industrie qui a été très bien gérée par des gens très décidés.

Vous êtes carrément opposés à cette taxe. Vous avez 2,500 employés à temps partiel et 500 à temps plein; cela rapporte des millions de dollars à l'industrie. Si la taxe est adoptée, que va-t-il arriver à cette industrie très prospère de la Nouvelle-Ecosse? Quelle sera l'effet de cette taxe? Avez-vous examiné quelles pourraient être les pertes de revenus, les pertes d'emploi?

M. Ernst: Pour l'essentiel—et Peter et Allan pourraient faire des commentaires à ce sujet—si cette taxe de 30 p. 100 qui avait été imposée sur les arbres américains importés au Canada il y a quelques années n'avait pas été supprimée, nous aurions dû faire face à une taxe de 35 p. 100 sur nos exportation d'arbres à destination des États-Unis. Nous savons de bonne source qu'il y avait au moins 30 membres du Congrès américain qui étaient tout prêts à exercer des pressions pour imposer cette taxe sur les arbres importés par les États-Unis et si cela s'était produit, notre industrie ne représenterait peut-être que 20 p. 100 de ce qu'elle est actuellement. Voilà ce qui aurait pu se passer. Cela aurait décimé notre industrie et mis beaucoup d'entreprises en faillite.

[*Texte*]

It is plan and simple. The people in our industry are not stupid, but a lot of them do not have a lot of formal education, and the more paperwork they have to do and the more forms they have to fill out, the more frustrated they get. There is just a horrendous number of problems. I do not know if I have answered your question, but any increase in tax is certainly going to cut our competitive edge, whether it in municipal taxes or anything else. As a result it is going to cut down our margin.

• 1205

Mr. Peter Barkhouse (Adviser, Christmas Tree Council of Nova Scotia): I think Tom answered the question. We certainly do feel that any increase in our costs caused by the proposed GST, as we have outlined in our paper, will definitely cut down on our market share and cause some people to withdraw from the industry, so we will have a loss of participation.

The Chairman: Before I go to Mr. Attewell, may I say I also grow Christmas trees. You have a large American market, and there is no GST on foreign sales. All of your present input costs that are presently FST—and there are a lot of them I can tell you as a person who grows these things—are rebatable. I wonder why you are not cheering this tax.

Mr. Young: If you are a tax lawyer like the chairman, it is a lot easier than it is for the ordinary Christmas tree farmer.

Mr. McPherson: The taxpayers we are talking about here currently are not taxpayers under the Excise Tax Act. The federal sales tax is relatively inoffensive. We know that there are some costs to our industry. You are not required to be licensed. There is no paperwork involved in it. Most of the items that we buy are exempt of FST.

The Chairman: Oh?

Mr. McPherson: Yes. If you are paying a lot of FST on your Christmas tree growing, perhaps you are overpaying.

The Chairman: Well, that is interesting. I believe that you do not know just how much you are paying of it, but. . .

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Welcome, gentlemen. This was a very fine brief, very professionally done. It takes about 15 minutes to read, and you really do get an appreciation of the size and the nature of your industry.

You indicate there could be a reduction in sales, and presumably you do not mean exports. It is imports. Roughly, what do you think the reduction would be?

[*Traduction*]

C'est tout simple. Les gens qui travaillent dans notre secteur ne sont pas stupides mais il y en a beaucoup qui n'ont pas été à l'école très longtemps et plus on les oblige à faire du travail administratif, plus ils ont de formulaires à remplir, plus ils sont frustrés. Il existe énormément de problèmes dans ce domaine. Je ne sais pas si j'ai bien répondu à votre question mais il est évident qu'une augemtation de taxes risque de nuire à notre compétitivité, qu'il s'agisse d'une taxe municipale ou autre. Il est certain que cela va réduire notre marge.

M. Peter Barkhouse (conseiller, Christmas Tree Council de la Nouvelle-Écosse): Je pense que Tom a répondu à votre question. Nous pensons vraiment que toute augmentation des coûts qu'entraînerait le projet de TPS, comme nous l'avons décrit dans notre mémoire—nous ferait perdre une part du marché et obligerait certaines personnes à se retirer de cette industrie, de sorte qu'il y aurait moins d'entepreneurs.

Le président: Avant de m'adresser à M. Attewell, je voudrais mentionner que je fais moi aussi pousser des arbres de Noël. Vous avez accès au marché américain et il n'y a pas de TPS sur les ventes à l'étranger. Tous vos coûts actuels pour lesquels vous payez la TVF—et il y en a beaucoup, je peux vous le dire en connaissance de cause—sont remboursables. Je me demande pourquoi vous n'êtes pas en faveur de cette taxe.

M. Young: Si vous êtes un conseiller fiscal comme le président, c'est beaucoup plus facile que pour le petit arboriculteur qui s'occupe de faire pousser des arbres de Noël.

M. McPherson: Les contribuables dont nous parlons en ce moment ne sont pas des contribuables d'après la *Loi sur la taxe d'accise*. La taxe fédérale de vente n'est pas très méchante. Nous savons que cela entraîne certains coûts pour notre industrie. Mais nous ne sommes pas obligés d'être enregistrés. Il n'y a pas de formule à remplir. La plupart des choses que nous achetons sont exonérées de la TVF.

Le président: Vraiment?

M. McPherson: Oui. Si vous payez beaucoup de TVF pour votre entreprise d'arbres de Noël, il est possible que vous en payiez trop.

Le président: Eh bien, voilà qui est intéressant. Je pense que vous ne savez pas exactement combien vous en payez, mais. . .

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Bienvenue, messieurs. C'est un mémoire excellent, très bien fait. Il faut à peu près quinze minutes pour le lire et cela donne une idée de la taille et de la nature de votre industrie.

Vous mentionnez que cela pourrait entraîner une diminution des ventes et je pense que vous ne parlez pas là de l'exportation. Il s'agit d'importation. En gros, quelle serait l'ampleur de cette réduction?

[*Text*]

Mr. Barkhouse: I think you are referring to point number six.

Mr. Attewell: Perhaps. I forget which one it was.

Mr. Barkhouse: Regarding domestic sales of natural Christmas trees, if most of the sales go through service organizations and they have to charge their customers 9%, we feel that the number of natural Christmas trees sold in our Nova Scotia market will go down. We are already charging what many people consider a very high price for them, and the 9% may well force people to make the choice to go to an artificial Christmas tree, which they buy and use—

Mr. Attewell: Is there a provincial tax on Christmas trees?

Mr. Barkhouse: On natural Christmas trees, no, but on artificial Christmas trees, yes.

Mr. Attewell: A key component of our proposal is the enhanced tax credits. For instance, a person making $24,000 a year, with a family of four, would get $750 a year in actual cheques. Every three months he would get a quarter of it in advance. Dividing 9% into $750, that allows for purchases of taxable goods and services of over $8,000, and of course you do not include rent, and you do not include food, and so on.

We think once people understand the size of that credit, the nature of it, there really would not be that deterrent, because everyone, on average, earning under $30,000 is going to be revenue neutral, or going to be slightly better off.

With an understanding of that credit, do you really think there could be any serious dent in your market share?

Mr. Barkhouse: Yes, we still think that will affect our market share. The credit definitely does come into effect, but we still think when people go to buy a Christmas tree they will not say that they are going to pay $40 for this Christmas tree, plus 9% GST, but oh well, they will get a cheque at the end of March for so many dollars. I am not quite sure that the average consumer really understands how the system works, and I do not think it will make much difference in the demand for our product.

• 1210

Mr. Attewell: The main point or main thread to your report seems to be your very real concern about the administrative side, the paper burden and so on.

I do not have much to say on that other than to indicate that we have listened to a number of similar recommendations. As a committee, we are listening and we hope that whatever does go through is as simple as it can be made. Of course, there are provisions for credits back to businesses.

[*Translation*]

M. Barkhouse: Je pense que vous parlez du paragraphe 6.

M. Attewell: Peut-être. Je ne m'en souviens plus.

M. Barkhouse: Pour ce qui est des ventes d'arbres de Noël naturels au Canada, si la plupart des ventes doivent passer par des organismes de services qui doivent facturer 9 p. 100 à leurs clients, nous pensons que le nombre des arbres de Noël naturels qui seront vendus en Nouvelle-Écosse va diminuer. Pour beaucoup de gens, le prix que nous demandons est déjà très élevé et si l'on y ajoute 9 p. 100 ces gens seront fort tentés d'acheter un arbre de Noël artificiel. . .

M. Attewell: Est-ce que la taxe provinciale s'applique aux arbres de Noël.

M. Barkhouse: Pas sur les arbres naturels mais sur les arbres artificiels.

M. Attewell: Un élément essentiel de notre projet est l'amélioratin des crédits de taxe. Par exemple, une personne qui gagne 24,000$ par année avec une famille de quatre persones recevrait 750$ par an. Tous les trois mois, elle recevrait un quart de ce montant à l'avance. Si l'on divise 750$ par 9 p. 100, cela permet des achats de produits et services taxables d'un montant supérieur à 8,000$, et bien entendu, cela ne comprend pas le loyer, ni la nourriture, et ainsi de suite.

Je pense que lorsque les gens auront compris l'ampleur de ce crédit et sa nature, la taxe n'aura pas d'effets nocifs parce que toutes les personnes qui en moyenne gagnent moins de 30 000$ ne ressentiront pas l'effet de cette taxe ou seront légèrement avantagées.

Si ce crédit était bien expliqué, pensez-vous vraiment que cela diminuerait votre part du marché.

M. Barkhouse: Oui, nous pensons que cela diminuerait tout de même notre part de marché. Il est vrai que ce crédit de taxe aura un certain effet mais nous pensons tout de même que lorsque les gens iront acheter un arbre de Noël ils ne vont pas se dire qu'ils paient 40$ pour l'arbre de Noël plus 9 p. 100 de TPS mais que de toute façon ils vont recevoir un chèque à la fin du mois de mars qui leur remboursera une partie de cet argent. Je ne suis pas tout à fait sûr que le consommateur moyen comprenne réellement la façon dont le système fonctionne et je ne pense pas que cela modifiera beaucoup la demande pour notre produit.

M. Attewell: La principale préoccupation que vous exprimez dans votre rapport semble être la crainte d'un surcroît de travail administratif, de paperasserie.

Je ne peux pas dire grand'chose à ce sujet, sinon que nous avons entendu un bon nombre de recommandations dans le même sens. En tant que Comité, nous sommes à l'écoute de ces recommandations et nous espérons que les dispositions qui seront adoptées prévoiront des mécanismes les plus simples possibles. Bien entendu, il y

[*Texte*]

In closing, I wanted to mention something because it was one of your two recommendations. The wording is, "that the government make a sincere effort to cut its expenditures".

It is your very last line on page 10—and just for the record; I have said this at a number of other hearings—but I think a good number of people do not quite appreciate what really has occurred at the federal level, if you set aside interest costs for a minute; but in the last four years, this government's growth and expenses were $14 billion versus $35 billion the four years prior to that.

Our rate of expenditure growth is about 3.9%, and most Canadians really do not know that number. A tremendous number of things have been done and of course part of that is the very tough decisions on things like the military bases across Canada and so on.

It is not a question, but just for the record I think the government is doing a tremendous amount. We need to do more, but a lot has been done on expenditure control.

Mr. McPherson: You could save 4,000 new jobs if you discontinued the GST.

Some hon. members: Oh, oh!

The Chairman: Well, I want to thank you very much for coming. I was interested in your brief and particulary to the fact that you do grow a few of these yourself.

Mr. Ernst: May I just ask one more question? Do you people have any other presentations by any other Christmas tree associations across Canada?

The Chairman: No, we have not. There have not been any growers in central Canada at all or in western Canada to make any presentations.

Mr. Ernst: You mention that you are a grower; are you a member of the Ontario association?

The Chairman: No.

Mr. Ernst: I just wondered if you had any indication from them if they had planned to make a presentation.

The Chairman: We have not had any indication from them at all.

Mr. Ernst: Thank you very much, sir, gentlemen.

The Chairman: Now, we are going to hear two short interventions that were not originally on our list. First of all, the Taxpayers' Council on National Issues. We have Garry Jollymore and Allan F. Smith, both co-chairman. Gentlemen, if you could give us a five-minute review, that would be fine.

Mr. Garry Jollymore (Co-Chairman, Taxpayers' Council on National Issues): Good day, Mr. Chairman

[*Traduction*]

a les dispositions qui concernent les crédits de taxe à l'intention des entreprises.

Pour terminer, je voudrais mentionner un dernier point qui faisait partie d'une de vos deux recommandations. Vous avez écrit «que le gouvernement fasse des efforts sincères pour réduire ses dépenses».

C'est la toute dernière ligne de la page 10—et je les cite pour mémoire; je l'ai déjà mentionné un certain nombre de fois—mais je pense qu'il y a pas mal de gens qui ne savent pas vraiment ce qui s'est passé au gouvernement fédéral, si l'on met de côté les frais d'intérêts; or, depuis quatre ans, l'augmentation des dépenses du gouvernement ont été de 14 milliards de dollars alors que pendant les quatre années antérieures elles étaient de 35 milliards de dollars.

Le taux de croissance de nos dépenses est d'environ 3,9 p. 100 et la plupart des Canadiens ne connaissent pas vraiment ce chiffre. Nous avons fait beaucoup de choses et bien entendu, une partie de ces mesures ont été fort difficiles à prendre, notamment en ce qui concerne les bases militaires et ainsi de suite.

Là n'est pas la question, mais je voulais simplement mentionner le fait qu'à mon avis le gouvernement a fait énormément. Il faudra faire davantage, mais nous avons déjà fait beaucoup pour réduire les dépenses.

M. McPherson: Vous pourriez éviter d'avoir à créer 44,000 nouveaux emplois si vous abandonniez la TPS.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Je vous remercie d'être venus. Votre mémoire m'a beaucoup intéressé en particulier en raison du fait que vous vous occupez également d'agriculture.

M. Ernst: Puis-je poser une dernière question? Est-ce que d'autres associations de vente d'arbres de Noël au Canada vous ont présenté des mémoires?

Le président: Non, nous n'en avons reçu. Aucun des producteurs du centre ou de l'Ouest du Canada ne nous ont fait de présentation.

M. Ernst: Vous avez dit que vous étiez un agriculteur; faites-vous partie de l'Association ontarienne?

Le président: Non.

M. Ernst: Je me demandais si vous saviez s'ils avaient l'intention de présenter un mémoire?

Le président: Non, nous ne le savons pas.

M. Ernst: Je vous remercie beaucoup, messieurs.

Le président: Nous allons entendre deux interventions qui ne figuraient pas au départ sur notre liste. Tout d'abord, nous allons entendre le *Taxpayers' Council on National Issues*. MM. Garry Jollymore et Allan F. Smith, sont tous deux vice-présidents de cet organisme. Messieurs, pourriez-vous faire vos commentaires en cinq minutes?

M. Garry Jollymore (coprésident, Taxpayers' Council on National Issues): Monsieur le président et messieurs les

[*Text*]

and members of the committee. I would like to introduce our organization. We are a grassroots organization. We listen to and represent taxpayers here.

In a short time, we have gathered 8,000 names on a petition against the GST. The message we have received and we would like you to take back to Ottawa from people here is that the GST is wrong and we would like the government to go back to the drawing board and find a new way to raise the money. I will now turn this presentation over to Mr. Smith.

Mr. Allan F. Smith (Co-Chairman, Taxpayers' Council on National Issues): First of all, I would like to thank Mr. Aylward for arranging for us to make this presentation.

I have spent considerable time researching the GST and listening to the opinions of a lot of organizations across Canada and I can certainly appreciate you people, in your deliberations, listening to special interest groups and a lot of opinions or a lot of situations or positions that one group or another wants you to consider.

I want you to consider the GST as it impacts Joe average citizen. I do not want you to take into consideration that Joe average citizen is a fellow who is married with two kids, because that is an unique situation and your tax credit for that situation is unique.

• 1215

The GST in particular is a regressive tax. I do not know why that is hard to understand, but the nature of it is regressive. And if you are looking at tax reform, how can you possibly introduce a regressive tax? That is unfathomable.

If you put the GST in place and if Michael Wilson is right in his assessment that the inflationary factor is going to be 2.5%, and you add that to today's inflationary factor of 5.4% or 5.5%, you will get an inflationary factor of 8%. It was announced yesterday that the inflationary factor for September, prorated on a yearly basis, is around 9%, and if you introduce a GST on top of a 9% inflationary factor, double-digit inflation results.

Looking at the impact of the GST if the inflation is exactly as it is programmed to be, that is about 8%, it is our opinion that labour groups in Canada will demand settlements in excess of 8% and that is inflationary in itself. And if you create an inflationary spiral, it is going to impact the middle class most, the low class in particular, and the poor people. It is going to be an administrative nightmare for the government; the number of jobs that will be created is phenomenal; and the number of dollars that will be invested in administration of the GST is phenomenal.

Finally, in relation to implementation of the GST, we do not want you to consider a reduced rate. We do not

[*Translation*]

membres du Comité, bonjour. J'aimerais vous présenter notre organisme. Nous sommes une organisation qui travaille à la base. Nous écoutons et représentons les contribuables.

Nous avons rapidement obtenu 8,000 signatures sur une pétition qui s'opposait à la TPS. Le message qui nous a été transmis et que nous aimerions que vous rameniez à Ottawa est que la TPS est une mauvaise et nous aimerions que le gouvernement redémarre à zéro et trouve de nouvelles façons de se procurer de l'argent. Je vais passer maintenant la parole à M. Smith.

M. Allan F. Smith (coprésident, Taxpayers' Council on National Issues): Tout d'abord, j'aimerais remercier M. Aylward qui nous a permis de vous présenter ces commentaires.

J'ai passé beaucoup de temps à faire de la recherche sur la TPS et à écouter les opinions d'un grand nombre d'organisations des différentes régions du Canada et je peux me mettre à votre place lorsque vous entendez des groupes représentant les intérêts particuliers et toutes sortes d'opinions.

Je voudrais vous parler de l'effet de la TPS sur le citoyen moyen. Je ne veux pas que vous teniez compte du fait que ce citoyen moyen est un homme marié avec deux enfants, parce que cela le place dans une situation particulière et le crédit de taxe dont il bénéficie dans cette situation est lui aussi particulier.

La TPS est une taxe régressive. Je ne sais pas pourquoi cela est difficile à comprendre. Si l'on parle de réforme fiscale, comment peut-on vouloir introduire une taxe regressive? Cela paraît incompréhensible.

Si l'on adopte la TPS et si Michael Wilson a raison lorsqu'il pense que le facteur inflationniste de cette taxe sera de 2,5 p. 100 et qu'on ajoute ce pourcentage à l'inflation actuelle qui se situe à 5,4 p. 100 ou 5,5 p. 100, cela nous donne un taux d'inflation de 8 p. 100. On nous annonçait hier que le taux d'inflation pour le mois de septembre, pondéré sur une base annuelle, est d'environ 9 p. 100 et si l'on ajoute la TPS à un taux d'inflation de 9 p. 100, cela nous donne un taux d'inflation à deux chiffres.

Si on examine les répercussions de l'introduction de la TPS en prenant comme hypothèse que l'inflation sera au niveau prévu c'est-à-dire à environ 8 p. 100, nous pensons que les syndicats canadiens vont demander des augmentations supérieures à 8 p. 100 et cela aura un effet inflationniste. Et si l'on crée un début d'inflation, c'est la classe moyenne en grande partie, et les gens à faibles revenus en particulier qui vont en ressentir les conséquences. Cela sera un cauchemar administratif pour le gouvernement; le nombre d'emplois qui sera créé sera phénoménal; et le nombre de dollars qu'il faudra investir dans l'application de la TPS sera lui aussi phénoménal.

Enfin, pour ce qui est de la mise en application de la TPS, nous vous demandons de ne pas envisager une taxe à

[*Texte*]

believe that the tax is going to be visible and there is no reason to suspect that it will be. There is no requirement in legislation for the retail sector to buy new equipment in order to make the tax visible. Without the visible component, we think it is a very dangerous concept. We have seen no indication to date that the manufacturing sector will in fact reduce the component of the manufacturers' sales tax in their price and we have looked at a lot of situations where there is the possibility that a group with a market share or a monopoly will not be reducing the manufacturer's portion of the tax.

A statement is being bandied about with relation to the impact of the manufacturers' sales tax on exports, which is in fact a small component of the price of an export product, that when an exporter is considering getting into the American market in particular they are always conscious of having to drop their price in order to secure a section of the market. In my opinion, the portion of the GST that is built into their price is not going to impact their exports.

Wilson is talking about tax reform, yet he is going to introduce a GST that is regressive in nature, and he will not look at the history of income tax in Canada or of all the commissions that have carried out tax studies in Canada.

We have suggested that you get out the report on the Ken Carter commission, done between 1964 and 1968, which was an exhaustive document put together by the Conservative and then the Liberal governments, and involved thousands of hours and hundreds of thousands of dollars in research on that project. Ken Carter lost his credibility because of it. And I think you will find that the ideas and the concept he had in relation to tax reform are still solid today, and I encourage you to get out that study.

I would like to see a tax on wealth. That is not an income tax system that is going to tax rich people, but a progressive tax on wealth, which is a concept that seems to escape people.

• 1220

I would like to see meaningful tax reform in the corporate sector. One of the things I have discovered in the course of my study is that each successive government in one way or another has given more and more and more to big business. I cite the example of the Gulf Canada take-over. It escapes me that you can give $8 billion in tax credits away and not have it impact the economy somehow.

It is not my idea that you should be looking at reducing government spending in terms of the Canada Pension Plan or Medicare or UIC. You do have to look at government spending if the government is interested in looking at tax reform. It is our opinion that GST is not the way to do this. The GST will create a new class of

[*Traduction*]

un taux réduit. Nous ne pensons pas que cette taxe sera apparente et il n'y a aucune raison de penser qu'elle puisse l'être. Aucune disposition de la loi n'oblige le secteur de détail à acheter de l'équipement neuf pour pouvoir indiquer la taxe. Si cette taxe n'est pas visible, je pense qu'elle est très dangereuse. Le secteur manufacturier n'a encore fait aucune déclaration indiquant qu'il réduirait du prix d'élément qui correspond à la taxe de vente sur les objets manufacturés et nous avons découvert un certain nombre de situations dans lesquelles il est possible qu'un groupe détenant une part de marché importante ou un monopole ne réduise pas ses prix du montant de la taxe sur les produits manufacturés.

On a beaucoup parlé de l'effet que peut avoir la taxe sur les produits manufacturés sur les exportations, alors qu'elle ne représente en fait qu'une partie très faible du prix d'un produit exporté et que lorsqu'un exportateur tente de pénétrer le marché américain, il doit penser à réduire ses prix de façon à s'assurer une partie de ce marché. J'estime que la partie de la TPS qui fait partie du prix n'aura pas grand effet sur les exportations.

M. Wilson parle de réforme fiscale et pourtant il s'apprête à introduire une TPS qui est de nature régressive et il se refuse à regarder l'histoire de l'impôt sur le revenu au Canada ou les rapports des commissions qui ont étudié notre système fiscal.

Nous avons suggéré d'examiner le rapport de la Commission Ken Carter, effectué entre 1964 et 1968, qui constitue un document très complet réuni par les gouvernements Conservateur puis Libéral et auquel on a consacré des milliers d'heures et des centaines de milliers de dollars. Ken Carter a perdu sa crédibilité à cause de ce rapport et je pense que vous trouverez que les idées et les notions qu'il avait au sujet de la réforme fiscale sont encore très actuelles et je vous inciterais à les examiner.

J'aimerais voir une taxe sur la richesse. Ce n'est pas un système d'impôt sur le revenu qui va imposer les gens riches mais un impôt progressif sur la richesse, ce qui est une notion difficile à saisir pour la plupart des gens.

J'aimerais voir une véritable réforme fiscale appliquée aux sociétés. Une des choses que j'ai découverte au cours de mon étude est que tous les gouvernements ont, d'une manière ou d'une autre, avantagé les grandes sociétés. Je peux donner l'exemple de la prise de contrôle de Gulf Canada. Je ne peux pas croire que le fait de donner 8 milliards de crédit d'impôt ne puisse pas avoir un effet sur l'économie.

Je ne pense pas que le gouvernement devrait réduire ses dépenses dans le domaine du régime de pensions du Canada, de l'assurance-maladie ou de l'AC. Il faut bien entendu examiner les dépenses du gouvernement si l'on veut s'occuper de réforme fiscale. Mais la TPS n'est pas d'après nous le moyen de le faire. La TPS aura pour effet

[*Text*]

poor people in Canada. It would be in the best interest of Canadians if you people went back to Ottawa and had a more serious deliberation in terms of the actual impact of the tax and whether there is a downside to it. I thank you very much.

The Chairman: Thank you very much for coming to us. We are not going to have any question period on this one. Actually you have done a pretty good job. This is an excellent paper.

Mr. Smith: I have done a great job.

The Chairman: The Carter commission recommended a national retail sales tax.

Mr. Smith: I did not say every thing he did was right.

The Chairman: Our next witness is Cricklewood Giftware, with Francene Cosman, president. Ms Cosman, if you would outline your concerns briefly, we will move along.

Ms Francene Cosman (President, Cricklewood Giftware): Thank you, Mr. Chairman and hon. members. I appreciate the privilege of being able to appear before you very quickly with no foreordained knowledge that I was coming. When I was passing through the hotel and realized that you were here this morning, I took this opportunity to speak with you. I do not have a prepared brief and I will do my best to represent the small business I own.

I am not sure what your benchmark definition of small business is in terms of volume of sales or profitability. I can speak for women who start out in small businesses, because we are the fastest-growing sector of entrepreneurs in the country and our success rate is considered to be very high. Part of this success rate relates to the fact that we scrape and beg and borrow to get start-up funds because the banks do not have confidence in women as borrowers in the first place unless they are married to rich men.

We sacrifice a lot to get into business and we do not pay ourselves big wages. A lot of us work for free. Everything our companies make, we channel back into our small shops. We hope and we pray we will be profitable because many small businesswomen like myself have our homes on the line. I do not want to reach my 50th birthday next year and not have a house to live in. This gives you a small profile of the small businesswoman starting up a shop, hoping it is going to be part of the Canadian dream and being part of the entrepreneurial spirit that has made this country great.

Consumer confidence has declined in the last three months. You probably heard the research statistics; I do not have them at my fingertips, but I am very aware that consumer confidence has declined. Inflation is moving upwards. Everybody is aware of that. Spending in the retail area across this country is down, not only in

[*Translation*]

de créer une nouvelle catégorie de pauvres au Canada. Il serait bon pour les Canadiens que vous retourniez à Ottawa pour examiner de façon plus approfondie les répercussions de cette taxe et d'en déterminer les désavantages. Je vous remercie beaucoup.

Le président: Je vous remercie beaucoup d'être venu ici. Il n'y aura pas de période de questions suite à cette intervention. Vous avez fait de l'excellent travail, c'est un bon document.

M. Smith: J'ai bien travaillé.

Le président: La Commission Carter recommandait une taxe nationale sur les ventes au détail.

M. Smith: Je n'ai pas dit qu'il avait toujours raison.

Le président: Notre prochain témoin est Cricklewood Giftware, que représente sa présidente, Francene Cosman. M^me^ Cosman, veuillez nous faire part de vos commentaires.

Mme Francene Cosman (présidente, Cricklewood Giftware): Monsieur le président et messieurs les députés, je vous remercie. Je suis heureuse d'avoir l'occasion de comparaître devant vous malgré le fait que je n'ai pu vous prévenir de ma visite. Je passais par ici et me suis aperçue que vous siégiez ici ce matin et j'ai saisi l'occasion de vous parler. Je n'ai pas préparé de mémoire et je ferai de mon mieux pour représenter la petite entreprise comme celle dont je suis propriétaire.

Je ne suis pas sûre que votre définition standard de la petite entreprise parle du volume des ventes ou de la rentabilité. Je veux parler au nom des femmes qui démarrent de petites entreprises, parce que nous représentons le secteur des entrepreneurs qui a la croissance la plus rapide et notre taux de succès est également très élevé. Une partie de nos succès s'explique par le fait qu'il nous faut mendier pour emprunter des fonds de démarrage parce que les banques n'aiment pas beaucoup prêter aux femmes, à moins qu'elles ne soient mariées à des hommes riches.

Nous faisons beaucoup de sacrifices pour démarrer notre entreprise et nous ne nous versons pas de gros salaires. Pour la plupart, nous travaillons gratuitement. Nous reversons dans nos petites boutiques tous les revenus que nous faisons. Nous espérons que notre commerce nous permettra d'avoir des bénéfices parce qu'il y a beaucoup de femmes d'affaires comme moi qui ont dû mettre leur maison en garantie. Je n'ai pas envie de me retrouver à cinquante ans sans maison. Cela vous donne une petite idée de la femme d'affaires qui ouvre sa boutique, en espérant qu'elle réalisera ainsi en partie le rêve canadien grâce à l'esprit d'entrepreneurship qui est à l'origine du succès.

La confiance des consommateurs a été quelque peu en baisse ces trois derniers mois. Vous avez sans doute entendu les données sur la recherche; je ne les connais pas par coeur mais je sais que la confiance des consommateurs a chuté. L'inflation augmente. Tout le monde le sait. Les ventes au détail sont en baisse dans

[*Texte*]

giftware shops such as I own, but also on cars, housing starts and all the other things. We are in a bit a recessionary spiral here that frightens the living hell out of me as a small shopkeeper.

I think government red tape is killing small business. I am not married to an accountant. I am not married to a computer expert. We struggle every evening with paper burden so we can file our tax to the province and file our tax to the federal government. What is the goods and services tax going to do for me as a shopkeeper? It means that if I buy a $200 wholesale item, the 9% tax of course is $18. If I turn around and retail it at $300, the GST will be $27, and the provincial sales tax of 10% will add another amount of money on that. I will go home at night and crunch every sales slip manually to determine what I owe the province, what I paid the wholesaler, what I sold it for as a retailer, and then I will rebate the difference back to the federal government. That red tape is going to drive me nuts; it is going to drive a lot of small shopkeepers also into a despair they have not experienced before.

• 1225

In all likelihood the GST will bankrupt a number of small businesses. We have no guarantee that the removal of the federal sales tax under this proposal will be passed on to us as small shopkeepers. In other words, if you think back to chocolate bars and the sugar problems about 10 years ago, chocolate bars went from 25¢ to 75¢ because the sugar market was not available. When sugar production came back, chocolate bar prices did not drop. That is a simple example of what I think will happen with the federal sales tax. That 14% is not guaranteed to be passed on to us as buyers of wholesale goods.

I think my concern as a shopkeeper has a number of other factors in it that I wish I had more time to speak about. I think the GST is definitely going to have a negative impact on tourism. Tourists are my shoppers. They complain now about the price of goods in Canada. The American shoppers that come here can buy it cheaper in the U.S., so why should they buy from me? The GST will fuel more costs to the tourists, and Nova Scotians depend very heavily on the tourism industry.

I called the hot-line with the government advertisements that were out on this program about basic foods. If I buy peanuts and peanut oil, I am not taxed. If I buy peanut butter, which is a prepared food, I am taxed. That is what I was told on the hot-line. The problem with the hot-line service, of course, is that the politicians who were setting this program in place really did not know yet in definable terms what was going to be in the end basic foods versus prepared foods. As a Nova Scotian watching

[*Traduction*]

toutes les régions du pays, non seulement dans les boutiques de cadeaux comme la mienne mais aussi dans le cas des voitures, des maisons, etc. Nous semblons entrer dans une période de récession ce qui fait très peur aux propriétaires de petits commerces comme le mien.

Je pense que les tracasseries administratives tuent les petites entreprises. Je n'ai pas épousé un comptable. Je ne suis pas mariée à un expert en informatique. Tous les soirs, nous nous attelons aux travaux de bureau pour déclarer nos impôts à la province et au gouvernement fédéral. Qu'est-ce qui va m'arriver avec cette taxe sur les produits et les services? Cela veut dire que si j'achète un article à 200$, la taxe de 9 p. 100 représente bien sûr 18$. Si je revends cet article au détail à 300$, la TPS sera de 27$, et la taxe de vente provinciale viendra ajouter un montant qui représente 10 p. 100 de cette somme. Je vais retourner chez moi le soir et examiner chaque bordereau de vente à la main pour déterminer combien je dois à la province, combien j'ai payé au grossiste, pour quelle somme j'ai vendu cet article au détail, et je vais pouvoir ensuite rembourser la différence au gouvernement fédéral. Cette paperasserie me rendra folle; pour beaucoup de petits commerçants, cette taxe va les mener au désespoir.

En toute probabilité, la TPS va mettre en faillite un certain nombre de petites entreprises. Nous n'avons aucune garantie que la suppression de la taxe de vente fédérale se répercutera pour les petits commerçants. Pensez au problème que nous avons connu il y a 10 ans, quand les tablettes de chocolat sont passées de 25c. à 75c. à cause du prix du sucre. Lorsque le prix du sucre a baissé, les tablettes de chocolat n'ont pas baissé de prix. Voilà un exemple de ce qui va à mon avis se produire avec la taxe de vente fédérale. Il n'est pas garanti du tout qu'en tant qu'acheteurs de produits au détail nous allons récupérer cette taxe de 14 p. 100.

Je pense qu'il existe d'autres aspects de cette taxe qui me préoccupent en tant que commerçante et dont j'aimerais vous parler plus en détails. Je pense que la TPS va avoir un effet négatif sur le tourisme. Mes principaux clients sont des touristes. Ils se plaignent du prix des marchandises au Canada. Les acheteurs américains qui viennent ici peuvent acheter ces mêmes produits moins chers aux États-Unis, pourquoi alors me les acheteraient-ils? La TPS va augmenter les frais pour les touristes, or la Nouvelle-Ecosse dépend beaucoup de l'industrie touristique.

J'ai appelé le numéro de la ligne directe qui figure dans les annonces du gouvernement qui parlait des aliments de base. Si j'achète des arachides et de l'huile d'arachide, je ne suis pas taxée. Si j'achète du beurre d'arachide, qui est un aliment préparé, je suis taxée. C'est ce que l'on m'a dit sur cette ligne directe. Le problème avec ce genre de ligne directe est bien entendu que les politiciens qui ont mis ce programme en place ne savaient pas encore ce qui allait constituer finalement des produits

[*Text*]

poverty amongst our people here, and watching single-parent families and women's poverty, a tax on food is just going to mean that they probably eat 9% less food because they cannot afford it, and it is going to have an impact on municipal and provincial social services which I would love to have more time to expand on as well. But in a sense, I am getting off the track of small business.

I really think having two separate systems, the GST system and a provincial sales tax, is wrong. I think you ought to go back to the drawing-board on this proposal and to be asked. If you were to ask me whether the rate should be less, I would say, no. Approval of any rate is really approval of the principle of the GST and I am here to say that I do not think it is the right system.

I guess I would also ask where the 3,000 to 4,000 more accountants to administer this system federally are going to come from. Are they going to be drained out of provincial accounting experts from the provincial taxation departments on the basis of getting more wages for going with the feds and will that in a way be a stick that forces the province to come on line?

I am going to close with my viewpoint that the GST is the kiss of death for small business. Tax reform should have as its philosophy putting more money into the hands of average Canadians and this tax reform is taking more money out of the hands of average Canadians.

I thank you for listening to me.

The Chairman: Thank you very much, Ms Cosman.

This will terminate our hearings here in Halifax and I thank Halifax for the accommodation. We will reconvene at the University of New Brunswick later this afternoon. The facilities of buses are available.

The meeting is adjourned.

[*Translation*]

alimentaires de base et des produits préparés. En tant qu'habitante de Nouvelle-Ecosse qui connaît la pauvreté qui existe ici et qui regarde la pauvreté des familles monoparentales et des femmes, cette taxe sur les aliments va tout simplement vouloir dire que ces gens-là mangeront 9 p. 100 moins d'aliments parce qu'ils ne pourront se permettre d'en acheter d'avantage et cela aura un impact sur les services sociaux municipaux et provinciaux dont j'aurais bien voulu parler également si j'avais le temps. Mais dans un sens, je devrais revenir aux préoccupations des petits commerçants.

Je pense que le fait d'avoir deux systèmes distincts, le système de la TPS et la taxe de vente provinciale, est mauvais. Je pense qu'il faudrait retourner au point de départ et recommencer. Si vous me demandez s'il serait préférable de réduire le taux de la taxe, je vous répondrai que non. Si l'on dit oui à un taux cela veut dire oui au principe de la TPS et je suis ici pour vous déclarer que je ne pense pas que ce soit un bon système.

Je pourrais aussi vous demander où nous allons trouver les 3,000 à 4,000 comptables supplémentaires qu'il nous faudra pour administrer ce système au niveau fédéral. Va-t-on aller les chercher dans les ministères du Revenu des provinces parce qu'ils seront mieux payés par le gouvernement fédéral et cela sera-t-il un moyen de convaincre les provinces d'accepter cette nouvelle taxe?

Je vais terminer en vous disant que la TPS revient à condamner la petite entreprise. La réforme fiscale devrait avoir pour objectif d'améliorer le sort des Canadiens moyens et cette réforme consiste en fait à retirer de l'argent aux Canadiens moyens.

Je vous remercie de m'avoir écoutée.

Le président: Je vous remercie beaucoup, M^me^ Cosman.

Ceci va terminer nos audiences à Halifax. Je remercie cette ville de nous avoir accueillis. Nous allons nous réunir, plus tard cette après-midi, à l'Université du Nouveau-Brunswick. Nous aurons des autobus à notre disposition.

La séance est levée.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Voluntary Planning Board of Nova Scotia:

Edwin C. Harris;

Bob Radchuck;

Elizabeth Mills.

From the Cultural Federation of Nova Scotia:

Kevin McNamara;

Jody Wood.

From the Nova Scotia Registered Music Teachers' Association:

Janet Leffek, Past President & Vice-President for Nova Scotia, Canadian Federation of Music Teachers' Association.

From the Nova Scotia Restaurant and Foodservices Association:

James R. Legge, Executive Director.

From the Tourism Industry Association of Nova Scotia:

Gordon Harmer, Chief Executive Officer.

From the Nova Scotia Federation of Agriculture:

John Vissers, President.

From the Port of Halifax:

Victor Bayne, Halifax-Dartmouth Port Development Commission.

(*Continued on previous page*)

TÉMOINS

Du Voluntary Planning Board of Nova Scotia:

Edwin C. Harris;

Bob Radchuck;

Elizabeth Mills.

De la Cultural Federation of Nova Scotia:

Kevin McNamara;

Jody Wood.

De la Nova Scotia Registered Music Teachers' Association:

Janet Leffek, ancienne présidente et vice-présidente du bureau de la Nouvelle-Écosse de la Fédération canadienne des associations de professeurs de musique.

De la Nova Scotia Restaurant and Foodservices Association:

James R. Legge, directeur exécutif.

De la Tourism Industry Association of Nova Scotia:

Gordon Harmer, président directeur général.

De la Nova Scotia Federation of Agriculture:

John Vissers, président.

Du Port of Halifax:

Victor Bayne, Halifax-Dartmouth Port Development Commission.

(*Suite à la page précédente*)

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publicat

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 73

Thursday, October 19, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 73

Le jeudi 19 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the Goods & Services Tax—Technical Paper (August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la taxe sur les produits et services—Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989

34361–1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman:

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président:

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité
Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, OCTOBER 19, 1989
(80)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 3:06 o'clock p.m. this day, in Fredericton, New Brunswick, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski and Douglas Young.

Acting Members present: Fernand Jourdenais for Clément Couture; Greg Thompson for René Soetens; Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Member present: George Rideout.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff*: Sean Aylward; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: *From the Atlantic Provinces Federations of Labour*: John McEwen, First Vice President, New Brunswick Federation of Labour; Maurice Clavette, Secretary/Treasurer. *From the New Brunswick Federation of Agriculture*: Bruce Oliver, Policy Officer. *From the New Brunswick Chamber of Commerce and The Fredericton Chamber of Commerce*: Rick Leblanc, Chairman; Philp Haylock, Secretary/Treasurer; Vicki Coughey, Treasurer, Fredericton Chamber of Commerce; Paul Embleton, President, Fredericton Chamber of Commerce. *From the St. John Board of Trade*: David Barry, President. *From the Atlantic Building Supply Dealers Association*: Bill Martin, President; Don Sherwood, Chairman of the GST Committee; Aubin Doucet, Member of the GST Committee. *From the Atlantic Provinces Transportation Commission*: Brian Wentzell, Chairman; Peter A. Vuillemot, Assistant General Manager. *From the New Brunswick Economic Council*: Jean Nadeau, Assistant General Manager and Economist. *From the Atlantic Municipal Purchasing Association*: David Logan, Buyer. *From the St.Thomas University Student Union*: Kelly Lamrock, Vice President. *From the New Brunswick Pro-Canada Network*: Sandy Brewer, Member; Dan Weston, Member.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Service Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

John McEwen from the Atlantic Provinces Federations of Labour, made a statement and, with Maurice Clavette, answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 19 OCTOBRE 1989
(80)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 15 h 06, à Fredericton, au Nouveau-Brunswick, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski et Douglas Young.

Membres suppléants présents: Fernand Jourdenais remplace Clément Couture; Greg Thompson remplace René Soetens; Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Autre député présent: George Rideout.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité*: Sean Aylward et Blake Murray, consultants.

Témoins: *Des Fédérations du travail des provinces de l'Atlantique*: John McEwen, premier vice-président, Fédération du travail du Nouveau-Brunswick; Maurice Clavette, secrétaire-trésorier. *De la Fédération de l'agriculure du Nouveau-Brunswick*: Bruce Oliver, agent de la politique. *De la Chambre de commerce du Nouveau-Brunswick et de la Chambre de commerce de Fredericton*: Rick Leblanc, président; Philip Haylock, secrétaire-trésorier; Vicki Coughey, trésorière, Chambre de commerce de Fredericton; Paul Embleton, président, Chambre de commerce de Fredericton. *Du Bureau de commerce de St. John*: David Barry, président. *De l'Atlantic Building Supply Dealers Association*: Bill Martin, président; Don Sherwood, président du Comité sur la TPS; Aubin Doucet, membre du Comité sur la TPS. *De la Commission des transports des provinces de l'Atlantique*: Brian Wentzell, président; Peter A. Vuillemot, directeur général adjoint. *Du Conseil économique du Nouveau-Brunswick*: Jean Nadeau, directeur général adjoint et économiste. *De l'Atlantic Municipal Purchasing Association*: David Logan, acheteur. *Du St. Thomas University Student Union*: Kelly Lamrock, vice-président. *Du New Brunswick Pro-Canada Network*: Sandy Brewer, membre; Dan Weston, membre.

Conformémentau paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du Document technique sur la taxe sur les produits et services publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule nº 26.*)

John McEwen, des Fédérations du travail des provinces de l'Atlantique, fait un exposé et, avec Maurice Clavette, répond aux questions.

Bruce Oliver from the New Brunswick Federation Agriculture, made an opening statement and answered questions.

Rick Leblanc from the New Brunswick Chamber of Commerce, made an opening statement and with Philip Haylock, Vicki Coughey and Paul Embleton, answered questions.

David Barry from the St. John Board of Trade, made an opening statement and answered questions.

Bill Martin and Don Sherwood from the Atlantic Building Supply Dealers Association, made an opening statement and, with Aubin Doucet, answered questions.

Brian Wentzell from the Atlantic Provinces Transportation Commission an opening statement and, with Peter Vuillemot, answered questions.

Jean Nadeau from the New Brunswick Economic Council, made an opening statement and answered questions.

David Logan from the Atlantic Municipal Purchasing Association, made an opening statement and answered questions.

Kelly Lamrock from the St.Thomas University Student Union, made an opening statement and answered questions.

Sandy Brewer and Jim Klassen, from the New Brunswick Pro-Canada Network, made an opening statement and, with Don Weston, answered questions.

At 6:55 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Richard Dupuis
Committee Clerk

Bruce Oliver, de la Fédération de l'agriculture du Nouveau-Brunswick, fait un exposé et répond aux questions.

Rick Leblanc, de la Chambre de commerce du Nouveau-Brunswick, fait une déclaration et, avec Philip Haylock, Vicki Coughey et Paul Embleton, répond aux questions.

David Barry, du Bureau de commerce de St. John, fait un exposé et répond aux questions.

Bill Martin et Don Sherwood, de l'Atlantic Building Supply Dealers Association, font un exposé, et, avec Aubin Doucet, répondent aux questions.

Brian Wentzell, de la Commission des transports des provinces de l'Atlantique, fait un exposé, et, avec Peter Vuillemot, répond aux questions.

Jean Nadeau, du Conseil économique du Nouveau-Brunswick, fait un exposé et répond aux questions.

David Logan, de l'Atlantic Municipal Purchasing Association, fait un exposé et répond aux questions.

Kelly Lamrock, du St. Thomas University Union, fait un exposé et répond aux questions.

Sandy Brewer et Jim Klassen, du New Brunswick Pro-Canada Network, font un exposé et avec, Don Weston, répondent aux questions.

À 18 h 55, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffier de Comité
Richard Dupuis

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

[*Texte*]

Thursday, October 19, 1989

• 1506

The Chairman: Order, please.

Our first witness is the Atlantic Provinces Federation of Labour, represented by John McEwen, the first vice-president.

Mr. McEwen, you are associated, I see, with Maurice Clavette, secretary-treasurer; Dee Dee Daigle, assistant regional director; and John Murphy, executive secretary.

The proceeding is that you outline in a brief fashion the principles of your concerns and then leave it open for questioning.

Mr. John McEwen (First Vice-President, New Brunswick Federation, Atlantic Provinces Federation of Labour): Dee Dee Daigle is representing the Canadian Labour Congress; Maurice Clavette is the secretary-treasurer of the New Brunswick Federation of Labour; and John Murphy is the executive secretary of the New Brunswick Federation of Labour.

First I would like to take this opportunity to welcome the committee to beautiful New Brunswick. We believe that it is truly the picture province, and we hope that during the deliberations today we are going to be able to impress upon this committee our concerns so that this province can continue along this path of growth and continue to prosper and continue to be the beautiful province, the picture province of Canada.

First we would like to read into the record the executive summary, which I believe is before you, along with our brief.

Atlantic Canada, already plagued by high unemployment, excessive sales taxes, and low per-capita incomes, stands to lose the most if the GST becomes a reality. Although acutely aware of this region's dependency on Ottawa and federal tax dollars for our economic survival, we nevertheless believe that the GST is seriously flawed and that it spells economic and social disaster for the Atlantic Provinces generally and lower- and middle-income Atlantic Canadians in particular.

Contrary to federal government assertions, this tax is inefficient, inflationary, unfair, and regressive. Without question, it will erode services, raise prices, and cost jobs. It will not help our economy and, more significantly, it will harm working people across Canada, with the greatest ill effects being felt in this part of Canada. Transportation,

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

[*Traduction*]

Le jeudi 19 octobre 1989

Le président: La séance est ouverte.

Notre premier témoin est: la Fédération du travail des provinces de l'Atlantique, représentée par John McEwen, son premier vice-président.

Monsieur McEwen, je vois que vous êtes accompagné de M. Maurice Clavette, secrétaire-trésorier; de Dee Dee Daigle, directeur régional adjoint; et de John Murphy, secrétaire exécutif.

Je vous prie d'exposer brièvement vos préoccupations, et nous passerons ensuite aux questions.

M. John McEwen (premier vice-président, Fédération du Nouveau-Brunswick, Fédération du travail des provinces de l'Atlantique): Dee Dee Daigle représente le Congrès du travail du Canada; Maurice Clavette est le secrétaire-trésorier de la Fédération du travail du Nouveau-Brunswick, et John Murphy est le secrétaire exécutif de la Fédération du travail du Nouveau-Brunswick.

Je saisis cette occasion pour vous souhaiter la bienvenue dans notre belle province du Nouveau-Brunswick. Nous pensons vraiment que notre province est très pittoresque et nous espérons que, durant les délibérations d'aujourd'hui, nous allons être en mesure de bien expliquer nos préoccupations au Comité, de sorte que la province puisse maintenir sa croissance et sa prospérité et continuer aussi d'être la belle province pittoresque du Canada.

Nous voudrions tout d'abord, afin qu'il soit consigné au procès-verbal, donner lecture du sommaire de notre mémoire, que vous avez en main avec dernier.

C'est la région de l'Atlantique déjà accablée par un taux de chômage élevé, des taxes de vente excessives et d'un faible revenu par habitant, qui risque de perdre le plus si le projet de TPS est concrétisé. Tout en étant douloureusement conscients de la dépendance de cette région par rapport à Ottawa et aux recettes fiscales fédérales pour sa survie économique, nous estimons que la TPS comporte de graves lacunes et qu'elle sera désastreuse sur le plan économique et social pour les provinces de l'Atlantique en général et pour les Canadiens à revenu faible et moyen qui vivent dans la région en particulier.

Contrairement à ce que prétend le gouvernement fédéral, cette taxe est inefficace, inflationniste, inéquitable et régressive. Il est indiscutable qu'elle entraînera un effritement des services, une augmentation des prix et une perte d'emplois. Elle n'aura pas d'effet favorable sur notre économie et, ce qui est plus grave encore, elle fera du tort

[*Text*]

energy, food and clothing costs, indeed most of this region's goods and services subject to new GST, are already higher than elsewhere in Canada, as are sales and personal income taxes. Consumers, faced with GST and higher price hikes, will be inclined to buy less, making reduced economic activity inevitable.

• 1510

Given this region's smaller disposable income, the resultant drop in consumer spending can be expected to be more severe and more rapid than for Canada as as whole.

The consequences of declining consumer spending are very real: a vicious cycle of lower production and output, lay-offs and plant closures, greater reliance on part-time help at the expense of full-time employment opportunities, lower government tax revenues, reduced public services and mass lay-offs for public employees. Already reeling from the disastrous Wilson budget cuts, the Atlantic provinces cannot withstand further economic devastation on top of the already announced elimination of hundreds of jobs involving VIA, the area's military bases and ports. This is to say nothing of the adverse impact of UI cutbacks and planned reductions in regional development spending.

The Atlantic Provinces Federation of Labour is deeply concerned about any loss of jobs because of the imposition of the GST. Surely, members of the finance committee realize the economic and social hardship already imposed on this region because of the 1989 federal budget. Not only have hundreds of good paying jobs been directly lost, but also millions of dollars in related economic activity. Inevitably, this will mean the loss of many more spin-off employment opportunities, as well as the provincial tax revenue created, for example, through the existence of VIA or regional military bases.

Does Ottawa not care about the consequences of its fiscal and monetary policies?

Similarly, we are concerned—and hope that the finance committee is, too—about the standards of present provincial sales taxes once the GST is applied. New Brunswick and the other Atlantic provinces, we believe, will add the provincial sales tax after the 9% sales tax has been charged, forcing consumers to pay taxes on a tax. Also, indications are that these same governments will tax all the same items covered by the GST, thereby assuring themselves of a tax windfall. Our combined sales tax levels in Atlantic Canada will be in excess of 20%, the highest in that part of the country least able to afford it. Needless to

[*Translation*]

à tous les travailleurs du Canada, surtout à ceux qui vivent dans notre région du pays. Le transport, l'énergie, l'alimentation, les vêtements, et pratiquement tous les biens et services qui vise cette nouvelle taxe coûtent déjà plus cher ici que dans le reste du Canada, de même que les taxes de vente et l'impôt sur le revenu des particuliers. À cause de la TPS et de prix plus élevés les consommateurs auront à tendance à acheter moins, ce qui rendra inévitable un ralentissement de l'activité économique.

Compte tenu du faible revenu disponible de la région, la réduction des dépenses de consommation aura vraisemblablement un effet plus grave et plus immédiat ici que dans l'ensemble du Canada.

Les conséquences d'une réduction des dépenses de consommation sont très réelles: c'est le cercle vicieux de la baisse de production, des mises à pied, des fermetures d'usine, du recours à la main-d'oeuvre à temps partiel aux dépens de la main-d'oeuvre à plein temps, de la réduction des recettes fiscales, de la compression des services publics et des mises à pied massives dans le secteur public. Déjà fortement touchées par les compressions désastreuses du budget Wilson, les provinces de l'Atlantique ne sont pas en mesure d'encaisser d'autres revers économiques en plus de la perte, publiquement annoncée, de centaines d'emplois touchant VIA Rail, la base militaire et les ports de la région. Et il faut y ajouter les effets néfastes des compressions de l'assurance-chômage et les réductions prévues des dépenses au titre du développement régional.

La Fédération du travail des provinces de l'Atlantique s'inquiète grandement des pertes d'emplois qui pourraient résulter de l'application de la TPS. Les membres du Comité des finances se rendent certainement compte des difficultés économiques et sociales déjà imposées à la région en raison du budget fédéral de 1989. Non seulement nous avons perdu des centaines d'emplois bien rémunérés mais ausi, indirectement, des millions de dollars d'activités économiques connexes. De plus, il est inévitable que ceci entraîne la perte d'un nombre encore beaucoup plus considérable d'emplois secondaires, et aussi des recettes fiscales provinciales qui tiennent, par exemple, à l'existence de VIA Rail ou des bases militaires régionales.

Le gouvernement fédéral ne se soucie-t-il donc pas des conséquences de sa politique fiscale et monétaire?

De même, nous nous inquiétons—et nous espérons bien que le Comité des finances partage notre inquiétude—du niveau qu'atteindront les taxes de vente provinciales actuelles, une fois la TPS entrée en vigueur. Nous sommes convaincus que le Nouveau-Brunswick et les autres provinces de l'Atlantique vont ajouter la taxe provinciale après la taxe de vente de 9 p. 100, ce qui obligera les consommateurs à verser une taxe sur une taxe. Par ailleurs, il semble que ces mêmes gouvernements vont taxer tous les articles auxquels s'appliquerait la TPS, ce qui leur procurera un bénéfice fiscal inespéré. Dans la

[*Texte*]

say this would not encourage investment in the region and flies in the face of regional development initiatives.

Although we are concerned that this tax will fuel inflation and the labour movement will be unfairly blamed, the Atlantic Provinces Federation of Labour fully intends to encourage all our affiliates to continue to attempt to offset costs-of-living increases at the bargaining table. Workers have already lost considerable ground to inflation in the 1980s and wages and benefits in Atlantic Canada already trail Canada, and we do not intend to discourage catch-up efforts on the part of our members.

Rather, in asking workers to accept a reduction in their real standard of living, Mr. Wilson should explain to ourselves, the unemployed and fixed-income recipients why there is no guarantee of price reductions with the replacement of the MST by the GST or why companies will pay no net sales tax on their purchases and be allowed windfall profits as a direct result of his decision to shift the sales tax burden from business to consumers.

I am sure the committee is all ears and appreciative of our presentation. Thank you.

The last step in Finance Minister Wilson's so-called tax reform package, the GST actually paves the way for a much more unfair tax system by increasing overall reliance upon regressive consumption taxes. It shifts even more of the tax burden onto the individual by taxing consumer dollars spent, dollars that were already taxed when they were earned. Meanwhile businesses either do not pay this tax at all or, if they do, will get the entire amount rebated from the government in the form of tax credits, an obvious response to the competitive pressures arising from the Free Trade Agreement.

• 1515

The federal government tax reform, including Finance Minister Wilson's GST proposal, has little to do with increasing the fairness of the tax system. Rather, it is more and more obvious that the real Conservative agenda is harmonization of Canadian and American tax systems, in order to ensure a level playing field for business competition under the Free Trade Agreement.

To ensure the success of the free trade deal, the Mulroney government is determined to keep corporate taxes as minimal as possible. Not surprisingly, this has resulted in the substantial widening of the proportion of

[*Traduction*]

région de l'Atlantique, le niveau combiné des taxes de vente dépassera les 20 p. 100, et sera donc le plus élevé du pays, précisément dans cette région qui est la moins en mesure de l'assumer. Il va sans dire que cela ne favorisera pas l'investissement dans la région et ira à l'encontre de tous les programmes de développement régional.

Nous nous inquiétons de ce que cette taxe alimentera l'inflation et que le mouvement syndical sera blâmé injustement. Cependant, la Fédération du travail des provinces de l'Atlantique a tout à fait l'intention d'encourager tous ses syndicats affiliés à essayer de compenser la hausse du coût de la vie dans leurs négociations. Les travailleurs ont déjà perdu beaucoup en raison de l'inflation des années 1980 et, dans la région de l'Atlantique, les salaires et les avantages sociaux tirent déjà de l'arrière par rapport au reste du pays. Nous n'avons pas l'intention de décourager les tentatives de rattrapage de nos membres.

En demandant aux travailleurs d'accepter une baisse de leur niveau de vie, M. Wilson devrait leur expliquer ainsi qu'aux chômeurs et aux personnes à revenu fixe pourquoi le remplacement de la TVF par le TPS ne garantit pas une réduction des prix et aussi pourquoi les sociétés ne paieront aucune taxe à l'achat de leurs intrants et pourront réaliser des bénéfices inespérés par suite de sa décision de repasser le fardeau de la taxe de vente du commerçant au consommateur.

Je suis convaincu que le Comité prête une oreille attentive à nos observations. Je vous en remercie.

La dernière étape de la prétendue réforme fiscale du ministre des Finances Wilson, la TPS ouvre en fait la voie à un régime fiscal encore plus inéquitable, qui reposera davantage sur les taxes à la consommation régressives. Le fardeau fiscal est déplacé encore davantage vers le particulier par des taxes qui frappent l'argent qu'il dépense, cet argent qui est déjà imposé au moment où il le gagne. Entre-temps, les entreprises ne sont pas du tout assujetties à cette taxe ou bien, si elles le sont, elles obtiennent une remise intégrale du gouvernement sous forme de crédits de taxe, ce qui correspond de toute évidence à une adaptation aux pressions concurrentielles qui résultent de l'Accord de libre-échange.

La réforme fiscale du gouvernement fédéral, dont relève la proposition de TPS du ministre des Finances Wilson, ne concerne en rien le souci d'améliorer l'équité du régime fiscal. Au contraire, il est de plus en plus évident qu'en réalité, les Conservateurs se sont fixé pour programme d'harmoniser les régimes fiscaux canadien et américain de façon à uniformiser les règles du jeu de la concurrence pour les entreprises dans l'application de l'Accord de libre-échange.

Pour assurer le succès du libre-échange, le gouvernement Mulroney est déterminé à maintenir les impôts des sociétés au niveau le plus bas possible. Il ne faut donc pas s'étonner de voir s'accentuer

[*Text*]

federal revenue received from persons as opposed to corporations.

With individual taxpayers also having to shoulder the burden of deficit reduction and replacement of free trade tariff and sales tax revenue by absorbing the GST alone, we will soon be paying dearly for the Mulroney free trade deal.

Contrary to the federal government's propaganda, the economy is not about to collapse under the weight of the deficit. Moreover, government spending on social programs and services is not responsible for the growing debt. The real problem lies with the Mulroney government's high interest rate policy and unfair taxation measures, including the GST.

Real tax reform, we believe, is long overdue. This must entail significant measures to generate more revenues from those who have the ability to pay, especially those very rich individuals and large corporations which presently pay almost nothing at all. It also demands that the unfair and economically destructive GST proposal not be implemented and that there be an immediate reduction in interest rates.

We urge members of the finance committee to heed the concerns of Canadians on this important issue and to recommend to the House of Commons that the federal government withdraw the GST and put into place a royal commission on taxation responsible for developing proposals for a fair, progressive tax system that would generate the revenue needed to operate the government and to provide the services that Canadians need and are entitled to receive.

We believe the GST is a band-aid measure that is being proposed to the Canadian people to hide the fact that we are now in an economic mess of immense proportions.

It appears that under the free trade deal some commitment was made to have an 85¢ dollar in comparison to the American. At the present time, we are following a high interest rate policy not to fight inflation but to keep the dollar at 85¢.

In *The Globe and Mail* of today, the difference between the three-month Treasury bill American and three-month Treasury bill Canadian is 4.76. I would suggest to you that is quite a significant difference in interest rates on this North American continent.

The high interest rate has a direct bearing on the deficit. Through the deficit and through the cost of buying houses, buying cars, doing our everyday business, we are paying for the high dollar. The goods and services tax was implemented in other countries in the world where there

[*Translation*]

considérablement l'écart entre les parts respectives de l'impôt sur les particuliers et de l'impôt sur les sociétés dans les recettes du gouvernement fédéral.

Nous allons payer très cher l'Accord de libre-échange de Mulroney puisque les particuliers vont devoir supporter le fardeau de la réduction du déficit et le remplacement des droits de douane ainsi que des recettes provenant de la taxe sur les ventes, en acquittant la TPS.

Contrairement à ce qu'a fait le gouvernement fédéral dans sa propagande, l'économie n'est pas sur le point de s'effondrer sous le poids du déficit. En outre, ce ne sont pas les dépenses du gouvernement au titre des programmes et des services sociaux qui sont responsables de l'accroissement de la dette. Le véritable problème, c'est la politique des taux d'intérêt élevés du gouvernement Malroney et les mesures fiscales injustes, dont la TPS fait partie.

Nous avons besoin depuis longtemps d'une véritable réforme fiscale, grâce à laquelle le gouvernement obtiendrait davantage de recettes de ceux qui sont en mesure de payer, notamment des particuliers très riches et des grandes sociétés qui, actuellement, ne paient pratiquement pas d'impôt. Il faudrait également éviter de mettre en vigueur la proposition de TPS, qui est injuste et économiquement nuisible, et réduire immédiatement les taux d'intérêt.

Nous demandons instamment aux membres du Comité des finances de tenir compte des préoccupations des Canadiens sur cette importante question; ils devraient recommander à la Chambre des communes d'inviter le gouvernement à retirer son projet de TPS et à constituer une commission royale sur le régime fiscal, qui sera chargé de proposer un régime fiscal juste et progressif, capable de produire les recettes nécessaires aux activités du gouvernement ainsi qu'au financement des services dont les Canadiens ont besoin et qu'ils sont en droit de recevoir.

Nous estimons que la TPS est un cataplasme que l'on propose à la population canadienne pour masquer le fait que le pays se trouve actuellement dans un gigantesque gâchis économique.

On s'est engagé, dans le cadre de l'Accord de libre-échange, à fixer le dollar canadien à 85 p. 100 de la valeur du dollar américain. Actuellement, le Canada est soumis à une politique de taux d'intérêt élevés qui vise non pas à combattre l'inflation, mais à maintenir notre dollar au niveau des 85 p. 100.

Dans le *Globe and Mail* d'aujourd'hui, on évalue à 4,76 l'écart entre les bons du Trésor américains à trois mois et les bons du Trésor canadiens à la même échéance. Voilà, à mon avis, un écart très considérable dans les taux d'intérêt en vigueur en Amérique du Nord.

Un taux d'intérêt élevé a des conséquences directes sur le déficit. À travers le déficit et à travers le coût d'achat des maisons, des voitures, des activités quotidiennes, nous faisons les frais de la valeur élevée du dollar. La taxe sur les biens et services a été adoptée par des pays étrangers

[*Texte*]

were no provincial taxes. We think the federal government miscalculated when they suggested this goods and services tax. They must have not known that this is one of the few countries in the world where there is provincial sales tax.

The highest tax that was ever put on under this system was in Holland. There was a massive uproar. It was at 22%. When you add the sales tax, which is what the GST is, a sales tax to the consumer, to the 12% in Newfoundland, you get over 22%. When you add it in New Brunswick, you get 21%. We suggest that we are very near to the highest rate that was ever paid in the world. It is not something to be proud of.

• 1520

Once again we are calling on this committee to suggest, to recommend, to the government, to the House of Commons—the people whom we elect to represent us—that this goods and services tax be withdrawn and that a royal commission be set up to look at the ways and means that revenue is generated in Canada, the revenue that we need to run the country, and how we are going to generate that revenue. We suggest that it has to be with a progressive, fair and equitable tax system.

Mr. Young (Gloucester): I want to thank you for coming today. I also want to suggest to you, Mr. Chairman, and to members of the committee, for those of you who do not know the people who lead the labour movement in New Brunswick, that you might have a tough nut to crack here. I notice that Mr. McCarthy is not with you today, but he will be undoubtedly very active in this.

I just have a couple of very short questions because we have listened to the Canadian Labour Congress and I am very familiar with what the concerns will be in New Brunswick. But there is an underlying premise in the presentation made by the finance minister to Canadians that, in order for this to work, even using their figures, people like yourselves will have to tell the people you represent that they have to moderate their wage demands, that they will have to sit back after four, or five, or six years of lagging behind the rate of inflation on wage settlements, and that you will have to take it in the ear and in the wallet for a lot longer to make this work. Their figures indicate 2.25% inflation if you do that. The Wood Gundy report suggests that if you just go for half a loaf in terms of catch-up, inflation will go to at least 3%, and that is on top of ordinary inflation.

What are the chances that Michael Wilson is right and that men and women in the labour force in New Brunswick are going to sit back and let their families suffer through a lower standard of living as a result of the

[*Traduction*]

qui n'ont pas de taxe provinciale. À notre avis, le gouvernement fédéral a fait une erreur en adoptant cette formule. Il semble ignorer que le Canada est l'un des rares pays du monde où s'applique une taxe provinciale de vente.

La taxe la plus élevée qui ait jamais été appliquée en vertu de ce système est la taxe hollandaise, qui a suscité de vives protestations. Elle était fixée à 22 p. 100. Lorsque vous ajoutez la TPS, qui est une taxe à la consommation, au 12 p. 100 de la taxe provinciale de Terre-Neuve, vous dépassez les 22 p. 100. Au Nouveau-Brunswick, vous obtenez 21 p. 100. À notre avis, cela nous place très près du taux le plus élevé au monde, et il n'y a pas de quoi être fier.

Encore une fois, nous demandons à ce comité de recommander au gouvernement et à la Chambre des communes, c'est-à-dire aux gens que les Canadiens ont élu pour les représenter, le retrait de la taxe sur les produits et services et la constitution d'une commission royale qui sera chargée d'étudier l'origine des recettes du gouvernement canadien, le niveau des recettes nécessaires à la gestion du pays et la meilleure façon d'obtenir ces recettes. À notre avis, il doit s'agir d'un régime fiscal progressif, juste et équitable.

M. Young (Gloucester): Je vous remercie d'être des nôtres aujourd'hui. Je voudrais également vous signaler, monsieur le président, ainsi qu'aux membres du comité, pour ceux d'entre vous qui ne connaissent pas les dirigeants syndicaux du Nouveau-Brunswick, qu'aujourd'hui, nous avons à faire à forte partie. Je remarque que M. McCarthy n'est pas avec vous aujourd'hui, mais il s'intéresse certainement de façon très active à la question.

Je voudrais simplement poser quelques questions très courtes, car nous avons entendu des représentants du Congrès du travail du Canada, et je connais très bien les préoccupations des habitants du Nouveau-Brunswick sur le projet de TPS. Mais dans l'exposé que le ministre des Finances a fait aux Canadiens, il a dit que pour que le projet porte fruits, même si on s'en tient à ses chiffres, les gens comme vous devront demander à leurs syndiqués de modérer leurs exigences salariales et d'accepter pendant quatre, cinq ou six ans des accords salariaux en retard sur le taux d'inflation; vous allez donc devoir vous serrer la ceinture pendant plus longtemps pour que ça marche. Et le gouvernement prévoit un taux d'inflation de 2,25 p. 100 si vous acceptez de vous comporter ainsi. Quant au rapport Wood Gundy, il affirme que si vous contentez d'un rattrapage de 50 p. 100, l'inflation va tout de même augmenter d'au moins 3 p. 100 par rapport à son taux normal.

Est-ce que Michael Wilson a raison, est-ce que les travailleurs et travailleuses du Nouveau-Brunswick vont laisser faire cela sans réagir, en acceptant un niveau de vie inférieur pour leurs familles à cause d'une inflation qui

[*Text*]

kind of inflation that the government itself knows will result when it brings this proposition into place on January 1, 1991?

Mr. McEwen: I think in a limited fashion he is correct, because when the tourists decide to come to Canada and they look at New Brunswick where they are going to have to pay 21% sales tax, I suggest they will prefer to go to Ontario where it will be a combination of 16%, or to Alberta where it is 9%. When they decide where to spend their tourist dollars, they may favour a province other than New Brunswick.

Those people who work in the tourism sector—which we have tried here in New Brunswick to develop and build over the years—will not have to worry about trying to maintain their standard of living because we suggest that a lot of those people will be out of a job, because tourism is discretionary dollars. When the American or European tourists decide to come to Canada, it is they who decide where to spend their money. They are not obligated to spend it in New Brunswick at 4%, 5%, and 10% higher. They could get 10% more for their money in Alberta, at least 10% more—11%.

Mr. Young: But a lot of people in the tourism industry—

Mr. McEwen: You do not have to worry about those people maintaining their standard of living. They will not have a job. Now—

Mr. Young: But what I am concerned about, Mr. McEwen, is—

Mr. McEwen: —for the rest of us who will be outside the tourism industry, who will have jobs, we will make every attempt possible to maintain our standard of living so that we can continue to do the things that we normally do—

Mr. Young: In the mining industry in New Brunswick, in the forestry industry, and in the pulp and paper mills—what I am asking you point-blank is this. Will the men and women in the New Brunswick labour force who can negotiate and are in a position where they know that companies are going to be making more money—I mean, everybody says that manufacturers are going to profit by the goods and services tax—will New Brunswick labour lie back and just go along with the suggestion that they have to moderate their wage demands while prices and inflation continue to rise?

Mr. McEwen: I hardly think we will be doing that. We will be going into negotiations as aggressively as we have always done, seeking to obtain the best wages and benefits we can for our members. And if the companies are going to get a windfall, we are going to be asking that the windfall be shared with the workers. Perhaps Maurice Clavette, who will be negotiating next year, can answer.

[*Translation*]

va inévitablement se produire lorsque le gouvernement va mettre sa proposition en vigueur le 1er janvier 1991?

M. McEwen: Je pense que dans une certaine mesure il a raison, car lorsque des touristes décideront de venir au Canada et qu'ils verront qu'au Nouveau-Brunswick, il faut payer 21 p. 100 de taxe de vente, ils préféreront sans doute aller en Ontario, où la taxe combinée sera de 16 p. 100, ou en Alberta, où elle ne sera que de 9 p. 100. Lorsqu'ils choisiront leur destination, ils opteront sans doute pour une province autre que le Nouveau-Brunswick.

Les gens qui travaillent dans le secteur du tourisme—que nous nous sommes efforcés de développer depuis des années au Nouveau-Brunswick—n'auront même plus de soucis à se faire pour le maintien de leur niveau de vie, car un bon nombre d'entre eux vont perdre leur emploi, à cause du choix des touristes. Lorsque des touristes américains ou européens décident de venir au Canada, c'est eux qui décident de l'endroit où ils vont dépenser leur argent. Ils ne sont pas obligés de le dépenser au Nouveau-Brunswick, où ça va leur coûter 4, 5 ou 10 p. 100 de plus. Ils peuvent profiter d'un rabais d'au moins 10 p. 100, sinon 11, en allant en Alberta.

M. Young: Mais dans le secteur du tourisme, il y a bien des gens qui. . .

M. McEwen: Ils ne pourront pas maintenir leur niveau de vie, ils n'auront plus d'emploi. Et. . .

M. Young: Mais ce que je veux dire, monsieur McEwen, c'est. . .

M. McEwen: . . . ceux qui travaillent en dehors du secteur du tourisme et qui vont conserver leur emploi, s'efforceront de maintenir leur niveau de vie de façon à continuer à faire ce qu'ils font normalement. . .

M. Young: Je voudrais vous poser une question concernant le secteur minier, la foresterie et le secteur des pâtes et papiers au Nouveau-Brunswick. Est-ce que les travailleurs et les travailleuses du Nouveau-Brunswick qui participent à des négociations collectives, alors que les sociétés vont gagner davantage d'argent—tout le monde dit que les fabricants vont être avantagés par la taxe sur les produits et services—est-ce que les travailleurs et les travailleuses du Nouveau-Brunswick vont faire ce qu'on leur demande, c'est-à-dire modérer leurs exigences salariales, alors que les prix et l'inflation vont continuer de monter?

M. McEwen: Cela me surprendrait. Nous allons mener les négociations de façon tout aussi agressive qu'avant, en essayant d'obtenir les meilleurs salaires et les meilleurs avantages pour nos adhérents. Si les sociétés s'en mettent plein les poches, nous leur demanderons de partager avec leurs travailleurs. Maurice Clavette, qui va participer aux négociations l'année prochaine, a peut-être d'autres éléments à vous fournir.

[*Texte*]

• 1525

M. Young: Monsieur Clavette, puis-je vous poser une seule question? Je sais que vous pouvez répondre à ce que j'ai déjà demandé. Vous savez que le 1er janvier 1991, il y aura une augmentation d'au moins 2.25 p. 100 du taux d'inflation. Cela risque de se produire pendant un an ou deux ans, selon qui on croit dans toute cette affaire. Vous savez que cela nous arrivera d'ici 14 mois. Dans les négociations que vous allez entreprendre d'ici là, est-ce que vous allez tenir compte de cette hausse du taux d'inflation qui résultera de la TPS? Allez-vous négocier agressivement pour préserver le niveau de vie des gens que vous représentez?

M. Maurice Clavette (secrétaire-trésorier de la Fédération du travail des provinces de l'Atlantique): Monsieur Young, monsieur le président, je voudrais que mon message soit clair. Les syndicats que je représente négocient normalement ce qu'on appelle un *pattern* dans l'est du Canada. Si le gouvernement conservateur, notamment M. Wilson, pense que c'est nous, les travailleurs, qui allons payer au lieu des grosses compagnies pour lesquelles on travaille d'ailleurs, si ce gouvernement-là pense qu'on va s'imposer des restrictions en demandes salariales pour donner une chance à ces grosses compagnies de faire plus de profits—c'est ce qu'elles vont faire—, eh bien, laissez-moi vous dire qu'il se trompe drôlement.

On ne va certainement pas se laisser faire par les grosses compagnies ou par le gouvernement. On va faire tout en notre pouvoir pour représenter nos membres le plus justement possible et essayer de récupérer le montant d'argent que l'inflation et le surplus de taxe nous feront perdre. Vous pouvez être assuré de cela, monsieur Young.

Mr. Young: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): Thank you very much

et bienvenue au Comité des finances.

I want to ask you questions in two different areas, if I may. First of all I think the people of New Brunswick should be aware that the Conference Board when they were before our committee in Ottawa, back in September, said that in the first three years of the national sales tax—if it comes in as recommended in this paper—there would be a job loss in this country of 282,000 jobs. That is, 282,000 jobs nationwide. There would be a drop in disposable income of $17.2 billion.

In light of those kinds of figures nationwide, since New Brunswick is one of the poorest provinces in the country, what is going to happen in New Brunswick if this sales tax comes in as proposed in terms of job losses in industries such as pulp and paper, saw milling, other things that you depend on for livelihood in the province of New Brunswick?

Mr. McEwen: That is a very serious question that we in the federation have attempted to address. We are not

[*Traduction*]

Mr. Young: Mr. Clavette, can I ask you just one question? I know that you can answer what I have already asked you. You know that on January 1st, 1991, inflation will rise at least 2.25%. There is a risk that this will happen for a year or two, depending on who you listen to. You know that this will happen to us within fourteen months. Will you be taking into account the rising inflation that will result from the GST in the negotiations that you will be undertaking from now on? Will you be negotiating aggressively to maintain the standard of living of the people you represent?

Mr. Maurice Clavette (Secretary Treasurer, Atlantic Provinces Federations of Labour): Mr. Young, Mr. Chairman, I want my message to be very clear. The unions I represent usually negotiate what we call a pattern in Eastern Canada. If the Conservative government, particularly Mr. Wilson, thinks that we workers will pay rather than the large companies we work for, if this government thinks that we will restrict our wage demands in order to give these big companies a chance to increase their profits—and that is what they will do—well, let me tell you that they have another thing coming.

We will certainly not let big business or the government walk all over us. We will do everything in our power to represent our members as fairly as possible and try to recover the money lost through inflation and this excess of taxation. You can be sure of that, Mr. Young.

M. Young: Merci, monsieur le président.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Merci beaucoup

and welcome to the Finance Committee.

Si vous me le permettez, j'aimerais vous poser des questions sur deux sujets distincts. Premièrement, je pense que les gens du Nouveau-Brunswick devraient savoir que lorsque le «Conference Board» a comparu devant notre comité à Ottawa en septembre, il a déclaré que pendant les trois premières années de la taxe de vente nationale—si elle est adoptée telle qu'elle figure dans le document technique—il y aurait une perte de 280,000 emplois au Canada. Je dis bien 280,000 emplois dans tout le pays. Le revenu disponible baisserait de 17,2 milliards de dollars.

À la lumière de ces données nationales, puisque le Nouveau-Brunswick est l'une des provinces les plus pauvres du Canada, qu'arrivera-t-il dans cette province, si la taxe de vente proposée est adoptée, en ce qui concerne les pertes d'emplois dans des industries telles que les pâtes et papiers, les scieries et les autres secteurs qui procurent des revenus au Nouveau-Brunswick?

M. McEwen: C'est là une question très sérieuse sur laquelle la Fédération a tenté de se pencher. Nous ne

[*Text*]

responsible for the goods and services tax, but we are going to be responsible to try to alleviate what is going to happen to our members. We think the earthquake was bad out in California, we are going to be hit harder in New Brunswick probably than anywhere else in Canada because we do not have the secondary and tertiary industries that other people have. We only have the primary industry. And our service industry just depends upon the primary industry. Our service industry is going to be devastated, especially in the area of tourism, as we have said.

We can see 25% of the working people in New Brunswick being severely stressed by this GST, either by losing their jobs and then falling on non-existent UI, or having to. . . Somebody has to eat the tax, the weaker ones will eat the tax; the big fish do not eat the tax.

Mr. Nystrom: No, the big fish are not going to eat the tax. In fact, the same Conference Board report in Ottawa, in September, said to us that in the first three years of the GST, corporate profits would go up by $9.4 billion because they can reclaim all the input tax credits, so it is a great rip-off for big companies in this country. It is no wonder that Mr. Clavette is saying that you are not going to sit idly by. Of course you are going to go out there and demand a decent wage increase for workers in this province and right across the country, with those kinds of numbers that are before us.

• 1530

However, I want to ask you a question in another area. We heard evidence in Newfoundland that because of the federal sales tax coming in at 9% and because of the slowdown in the economy that this would create by driving more of the economy underground, the provincial sales tax in Newfoundland would have to go from 12% up to 16% to remain revenue neutral and to continue to provide services in that province.

Now you have an 11% provincial sales tax, and 11% plus 9% equals 20%. You are concerned about that being much too high. But if this comes in and if your province reaches the same conclusion as Newfoundland that it is going to slow down the economy so much that in order to stay even they have to increase their sales tax by about 4% or 5%, how will you survive in this province with a 25% sales tax federally and provincially?

What will happen to your members? What will happen to poverty in this province? Can you give us a picture of what it is likely to happen if you have to pay 25% sales taxes? What is going to happen to poverty? What is going

[*Translation*]

sommes pas responsables de la taxe sur les produits et services, mais notre responsabilité sera d'en atténuer les conséquences pour nos membres. Si l'on croit que le tremblement de terre a causé des ravages en Californie, attendez un peu de voir ce qui va se passer au Nouveau-Brunswick, car contrairement aux autres régions du Canada, nous n'avons pas d'industries secondaires et tertiaires. Nous n'avons que l'industrie primaire. Notre secteur des services dépend de l'industrie primaire. Comme nous l'avons dit tantôt, notre secteur des services va être anéanti, particulièrement dans le domaine du tourisme.

Nous prévoyons que 25 p. 100 des travailleurs du Nouveau-Brunswick vont être sérieusement atteints par cette TPS, soit parce qu'ils vont perdre leur emploi pour avoir recours à une assurance-chômage inexistante, ou encore. . . Quelqu'un doit avaler cette taxe, et ce seront les plus faibles qui le feront; ce ne sont pas les gros qui seront frappés le plus durement.

M. Nystrom: Non, cette taxe ne fera pas ravages chez les gros. En fait, dans ce même rapport du «Conference Board» déposé à Ottawa en septembre, on disait que pendant les trois premières années de la TPS, les profits des sociétés grimperont de 9,4 milliards de dollars car elles peuvent se prévaloir de crédits pour taxe sur intrants. Ce n'est donc que du vol au profit des grosses compagnies dans ce pays. Ce n'est pas surprenant que M. Clavette affirme que vous n'allez pas simplement vous laissez faire. Il est évident que vous allez revendiquer des augmentations salariales adéquates pour les travailleurs de cette province et de tout le reste du pays, étant donné les chiffres que nous avons devant nous.

Cependant, j'aimerais vous poser une question dans un autre domaine. À Terre-Neuve, des témoins nous ont dit qu'en raison du taux de 9 p. 100 de la taxe de vente fédérale et du ralentissement de l'économie que la TPS créera—car elle assurera une augmentation de l'économie clandestine—la taxe provinciale sur les ventes à Terre-Neuve devrait passer de 12 à 16 p. 100 pour continuer à n'avoir aucune incidence sur les recettes et à assurer la prestation des services dans cette province.

Vous avez actuellement une taxe provinciale sur les ventes de 11 p. 100; 11 p. 100 plus 9 p. 100 ça donne 20 p. 100. Vous vous préoccupez de ce taux que vous trouvez beaucoup trop élevé. Cependant, si la TPS entre en vigueur et si votre province en arrive aux mêmes conclusions que Terre-Neuve—soit que cette taxe ralentira l'économie à un point tel que pour être solvable, votre province devra augmenter sa taxe sur les ventes d'environ 4 à 5 p. 100—comment pourrez-vous survivre si le total des taxes sur les ventes fédérales et provinciales s'élève à 25 p. 100?

Qu'adviendra-t-il des membres de votre association? Qu'adviendra-t-il des pauvres de votre province? D'après vous, que se produira-t-il si vous devez payer 25 p. 100 en taxes de vente? Qu'arrivera-t-il aux moins nantis?

[*Texte*]

to happen to the poor people? What is going to happen to people who are living on a minimum wage?

Mr. McEwen: That is what we are desperately worried about. It is a redistribution of wealth and it will happen viciously in New Brunswick. You cannot have great wealth without great poverty.

The concentration of wealth will increase in New Brunswick. The concentration of poverty will dissipate among more of us. We are looking at an economy that will generate only the equivalent of probably 5% or 6% sales tax because it is possible, easily possible, to not pay any sales tax on about 50%.

It is rather easy. It is not very difficult. All it takes is a strong will and the proper organization. It can be done. Let us make no bones about it.

Then what happens is that all the people in the service industry. . . we are talking about people going on welfare at $200 to 300 a month, if we can afford that amount because there is going to be less revenue coming into the province.

I work in the pulp and paper industry. They cannot move the trees and they cannot move the mines. On the other hand, the other aspect of this goods and services tax, which is part of the Free Trade Agreement, is that they are keeping the dollar at 85¢. This means that the pulp and paper we sell, the minerals we sell, the resources we sell. . . the companies we work for do not get the proper return for their investment dollar, and all of a sudden we the people who work at those places are going to have eat that extra 5¢ or 6¢ that our dollar is worth, a dollar that has been artificially inflated to the 85¢ level.

You are going to have the workers in the service industries severely under stress and you are talking about people on welfare at $200 to $300 a month. On the other hand, the people in the resource industries with the 85¢ dollar are just going to be devastated.

Somebody has to pay. The government has to decide who are the needy and who are the greedy. We know whom we represent.

Mr. Nystrom: In addition to this, cutbacks in VIA Rail have been announced and there has been a cutback in unemployment insurance, which will hit you very hard because there are so many people on unemployment here.

In light of all these blows to ordinary working people in this province, is the Federation of Labour willing to say today that you will join a national campaign, a national crusade, to stop this tax in principle, to stop it in its tracks like we are trying to do in the NDP?

[*Traduction*]

Qu'adviendra-t-il de ceux qui n'ont que le salaire minimum?

M. McEwen: C'est ce qui nous inquiète gravement. Cela représente une redistribution de la richesse, et elle aura au Nouveau-Brunswick des conséquences néfastes. Il est impossible d'avoir des gens très riches s'il n'y a pas de gens très pauvres.

La concentration de la richesse augmentera au Nouveau-Brunswick. Un plus grand nombre de personnes seront pauvres. Notre économie produira l'équivalent d'une taxe de vente d'environ 5 à 6 p. 100 seulement parce qu'il est fort possible de ne pas payer de taxe de vente sur environ 50 p. 100.

C'est plutôt simple. Ce n'est pas très difficile. Il faut simplement avoir une volonté de fer et une organisation acceptable. On peut y arriver. Il ne sert à rien de mâcher nos mots.

Si ça se produit, tous les intervenants du secteur des services. . . Il s'agit de gens qui lorsqu'ils recevront des prestations d'aide sociale, ne toucheront que 200 à 300$ par mois, si nous pouvons nous permettre de leur donner tant d'argent parce qu'évidemment les recettes de la province seront beaucoup moins élevées.

Je travaille dans le secteur des pâtes et papiers. On ne peut déplacer les arbres ou les mines. Par ailleurs, il y a un autre aspect qui découle de cette taxe sur les produits et services, et qui est rattaché à l'Accord du libre-échange: on maintient le dollar canadien à un niveau de 85c. par rapport au dollar américain. Cela veut dire que les pâtes et papiers que nous vendons, les minéraux que nous vendons, les ressources que nous vendons. . . Les compagnies pour lesquelles nous travaillons n'obtiennent pas le rendement approprié pour les sommes investies, et soudainement, nous qui travaillons à ces endroits devrons payer 5c. ou 6c. de plus par dollar, un dollar qui a d'ailleurs été maintenu de façon artificielle à un niveau de 85c..

Les travailleurs du secteur des services seront durement touchés et il s'agit de gens qui ne recevront que 200 ou 300$ par mois en prestations d'assistance sociale. De leur côté, les gens du secteur des ressources, avec le dollar à 85c., seront écrasés.

Quelqu'un doit payer. Le gouvernement doit décider qui est dans le besoin et qui est cupide. Nous savons qui nous représentons.

M. Nystrom: On a de plus annoncé une réduction des services de VIA Rail et une réduction des prestations d'assurance-chômage; tout cela vous touchera puisqu'il y a beaucoup de chômeurs dans votre région.

Compte tenu de toutes ces attaques qu'on a lancées contre les travailleurs de votre province, la Fédération du travail est-elle disposée à annoncer aujourd'hui qu'elle participera à une campagne nationale, à une croisade nationale, pour que cette taxe ne voit pas le jour, pour arrêter, tout comme nous, au NPD, essayons de faire?

[*Text*]

Mr. McEwen: Yes. I believe we are going to start a national crusade; in fact, I think it has started without us. We are going to have to scramble to get in front.

Our members are concerned. I believe the crusade has already started and we are going to have to get out in front and show leadership. Usually we are out in front and we have to drag the members along, but this time we are going to have to scramble to get out in front because they are in front of us.

The Chairman: Thank you very much, Mr. McEwen and gentlemen and lady, for your presentation. We have, as mentioned earlier, had a number of presentations from you in the union movement and they have been worthwhile presentations.

Our next witness is the New Brunswick Federation of Agriculture. Would they come up, please.

• 1535

The New Brunswick Federation of Agriculture is represented this afternoon by Bruce Oliver, policy officer; David Coburn, executive director; and Gary Gunter, director.

Please proceed.

Mr. Bruce Oliver (Policy Officer, New Brunswick Federation of Agriculture): Thank you very much, Mr. Chairman. Mr. Coburn, one of our directors, is a farmer. Mr. Gunter, another of our directors, is also a farmer.

You have probably already reviewed our brief and you have heard from the Canadian Federation of Agriculture. We had some input into the Canadian Federation of Agriculture brief and we support what they had to say. There are a few things we would like to add and a few things we would reiterate. I do not think it hurts for you to hear some of those points twice.

Generally speaking, we have some very severe reservations about the tax. However, they are being addressed by more broadly based groups. Today we would like just to point out a few things of concern specifically to the farmers.

Our objections to the GST focus on the fact that the imposition of this new tax will increase the farmer's cost of production. This will place a possibly intolerable pressure on farm businesses and inevitably result in an increase in food costs for the consumer.

We realize the proposed tax does not explicitly tax farm inputs. However, it is a fact that the imposition of the rebate system rather than point-of-purchase tax exemptions will cost the farmer time and money and those costs will have to be passed on. Under this system

[*Translation*]

M. McEwen: Oui, je crois que nous allons organiser une croisade nationale. En fait, je crois que quelqu'un d'autre l'a fait. Nous devrons nous démener pour devenir chefs de file.

Les membres de notre association se préoccupent de la situation. Je crois que la croisade a déjà commencé, et nous devrons essayer d'en devenir les chefs de file. Habituellement, c'est nous qui lançons ces genres d'activités et qui devons encourager les gens à se joindre à nous. Cependant, cette fois-ci nous devrons nous démener pour être au premier rang, parce qu'il y a déjà des gens qui ont pris les devants.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McEwen, messieurs et madame, d'être venus aujourd'hui. Comme nous l'avons signalé un peu plus tôt, nous avons reçu un bon nombre de mémoires du mouvement syndical. Ils étaient fort enrichissants.

Nous accueillons maintenant des représentants de la Fédération d'agriculture du Nouveau-Brunswick. Veuillez prendre place à la table des témoins.

La Fédération de l'agriculture du Nouveau-Brunswick est représentée cet après-midi par Bruce Oliver, responsable des politiques, David Coburn, directeur administratif et Gary Gunter, directeur.

Vous avez la parole.

M. Bruce Oliver (responsable des politiques, Fédération de l'agriculture du Nouveau-Brunswick): Merci beaucoup, monsieur le président. MM. Coburn et Gunter, tous deux directeurs, l'un et l'autre agriculteurs.

Vous avez probablement déjà eu l'occasion de lire notre mémoire et vous avez déjà les témoignages de la Fédération canadienne de l'agriculture. Nous avons participé à la préparation du mémoire de la Fédération canadienne de l'agriculture et nous appuyons les commentaires présentés par ses représentants. Nous aimerions ajouter quelque chose et répéter des propos déjà tenus par d'autres groupes. Je crois que certaines choses valent la peine d'être répétées.

Nous avons de graves réserves en ce qui a trait à cette taxe. Cependant, je laisse à des groupes plus vastes que le nôtre le soin de les formuler. Nous nous contenterons aujourd'hui de parler principalement des questions qui touchent les agriculteurs.

Nous nous opposons particulièrement à la TPS puisque l'imposition de cette nouvelle taxe accroîtra les coûts de production de l'agriculteur. Le fardeau des entreprises agricoles s'en trouvera donc accru et entraînera inévitablement une augmentation des coûts de la nourriture pour les consommateurs.

Nous savons que la taxe proposée ne touche pas explicitement les intrants agricoles. Cependant, l'imposition d'un mécanisme de ristourne plutôt que l'exonération de taxes au moment de l'achat coûtera à l'agriculteur temps et argent; ces coûts devront être

[*Texte*]

the farmer assumes the burden of administration of the tax and proposals for government grants of up to $600—I believe that is the current figure—are in no way adequate to compensate for the extra time and money administration of this tax rebate system will require.

Further, the rebate system also ensures that any slippage in the tax system will accrue to the government—in other words, to the tax collector rather than to the taxpayer—and that is absolutely unfair. It is inevitable that there will be slippage. The more complicated the rebate system is, the more slippage there will be. From what we have seen so far, the nickels and dimes across this country on a daily basis will amount to millions of dollars unfairly taxed.

Cashflow problems, already chronic in the agriculture industry, would be very much worse with the imposition of this rebate system.

Furthermore, the rebate itself will rely on the efficiency of the government bureaucracy; and anyone who has ever had to wait for cheques from government knows that is a very shaky foundation on which to rest the future of your business. Any minor problem results in a delay. Any minor delay soon turns into a two-week delay.

Aside from those basic problems we have with the reverse-onus nature of a rebate system, there are a couple other points. We want to emphasize that services used by farmers such as financial consulting, computer consulting, accountants, and even dues for organizations like ours, the federation's, must be considered essential farm inputs. They are part of the cost of functioning and they should also be exempted at point of purchase.

We have two requests to make: that the rebate system be chucked altogether and that farm inputs be exempted at point of purchase. We want to avoid all these cashflow problems which this huge, complicated rebate system is going to cause.

• 1540

We also want clarification from the government on exactly what farm inputs are tax exempt. We want to make sure that these services, which some consider peripheral but which in a competitive business context are essential, are considered to be farm inputs.

Thank you very much for hearing us.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Oliver.

Mr. Pickard (Essex—Kent): Gentlemen, I come from an agricultural riding as well, and certainly the concerns you have just voiced are concerns the national

[*Traduction*]

répercutés. Dans le cadre de ce système, l'agriculteur assume le fardeau de l'administration de cette taxe, et les propositions visant à assurer des subventions gouvernementales jusqu'à concurrence de 600$—je crois que ce sont les derniers chiffres mentionnés—ne sont certainement pas une façon adéquate de compenser l'agriculteur pour le temps et l'argent supplémentaires qu'il lui aura fallu consacrer à l'administration de ce mécanisme de ristourne.

De plus, le système de ristourne assure également que toute erreur sera à l'avantage du gouvernement—en d'autres mots, à l'avantage du percepteur d'impôt plutôt que du contribuable—ce qui est absolument injuste. Les erreurs sont inévitables. Plus le système de ristourne est compliqué, plus le nombre d'erreurs sera grand. D'après ce que nous avons vu jusqu'à présent, les quelques sous que représentent ces erreurs faites tous les jours donneront un montant pouvant s'élever jusqu'à plusieurs millions de dollars de taxes payées en trop.

Les problèmes de trésorerie, qui sont déjà chroniques dans le secteur agricole, seront accrus par l'imposition de ce mécanisme de ristourne.

De plus, cette ristourne dépendra de l'efficacité de la bureaucratie; quiconque a déjà eu à attendre pour recevoir des chèques du gouvernement sait pertinemment qu'il s'agit là d'une base plutôt fragile pour l'avenir de votre entreprise. Tout petit problème entraîne des retards. Un petit retard devient très rapidement un retard de deux semaines.

Outre les problèmes de base que causera à notre avis cette «charge inversée», d'autres problèmes surviennent. Nous désirons vous rappeler que les services utilisés par les agriculteurs, comme la consultation d'experts financiers, d'experts en informatique, de comptables, ainsi que les frais d'adhésion à des groupes comme le nôtre, la fédération, doivent faire partie des intrants agricoles. Il s'agit des coûts inhérents à l'exploitation d'une entreprise agricole et ils devraient être exemptés au point d'achat.

Nous avons deux demandes à vous présenter: que le mécanisme de ristourne soit abandonné et que les intrants agricoles soient exemptés au point d'achat. Nous voulons éviter tous les problèmes de trésorerie que cet énorme mécanisme de ristourne, fort compliqué d'ailleurs, causera.

Nous voulons également que le gouvernement précise quels intrants sont exonérés. Nous voulons nous assurer que ces services, qui d'après certains sont accessoires mais qui, dans un monde concurrentiel, sont essentiels, sont jugés comme faisant partie des intrants agricoles.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Oliver.

M. Pickard (Essex—Kent): Messieurs, je viens d'une région agricole, et je tiens à vous assurer que les préoccupations dont vous venez de nous faire part ont

[*Text*]

organization has said. People within my riding have brought them forward too, because some dire things are happening within the farming community right now and the tax is going to add to those problems.

As we look at your local production, I guess I would consider you a small business. Within the small business aspect, you are going to have increased accounting problems. You are going to sit up many nights trying to figure out which are exempt purchases and which are not and how you balance the books on your provincial tax, your federal tax, and all the other things that are going about.

You are really almost running into a situation where even within the small business you are going to have to have some professional help in order to help a lot of the farm communities straighten around the bills for which they are going to be responsible.

You also end up with more input costs, and that is very clear, as you just pointed out. You call it cashflow: well, you have *x* dollars that you are going to have to lay out and you will get back slowly from the government under a rebate system or in another way, but it is certainly an expense to do that. I know that people in my riding have run into financial problems with banks and so on, and so you are going to have to go out and ask for a larger credit line than many of your people have today, which is another problem, another difficulty you run across.

We know that transportation subsidies have been cut just recently, and certainly in a province like New Brunswick transportation is an added cost to the farm community.

When I look at all of these kinds of problems that are coming forward, I have to say that people in my riding have voiced very strongly to me a stringent opposition to the tax because of what is going to happen in the farm community. We know that over the last 10 years the farm has been in a really difficult time. Lower food prices and a lot of other things have come about, and many of the farms' profits are very marginal right now, and in many cases they are not making a profit in a tough year.

I wonder what you perceive as happening to your farmers with this additional problem.

Secondly, are you dead against the tax? I really am looking for some direction from you, because the people in my riding have voiced that and I thought maybe we would hear that from you as well.

Mr. Oliver: Before I ask one of our directors to speak as farmers, I will point out that, as policy officer in our federation, I get differing opinions on just about every issue we have to deal with, but this is one issue where I have not heard any dissenting opinions. Everybody feels

[*Translation*]

également été mentionnées par l'organisme national. Mes commettants m'ont fait part eux aussi de ces inquiétudes parce que des choses très graves se produisent dans le secteur agricole en ce moment, et cette taxe ne fera qu'empirer les choses.

Si l'on tient compte de votre production locale, je suppose qu'on pourrait vous appeler une petite entreprise. À ce titre, vous aurez de nouveaux problèmes de comptabilité. Vous devrez travailler parfois jusqu'aux petites heures du matin pour essayer de déterminer quels achats sont exonérés, comment faire le calcul de la taxe provinciale, de la taxe fédérale, et évaluer tous les autres coûts.

La situation est telle que même votre petite entreprise aura besoin d'aide professionnelle pour vraiment déterminer quels comptes, quelles factures sont admissibles.

Le coût des intrants sera également plus élevé, et c'est bien évident, comme vous l'avez d'ailleurs signalé. Vous avez parlé de problèmes de trésorerie. Il vous faudra débourser un montant donné, qui ne vous sera rendu par le gouvernement qu'au compte-gouttes dans le cadre d'un mécanisme de ristourne, ou d'un autre système, et cela représente quand même des coûts. Je sais que mes commettants ont éprouvé des problèmes financiers avec les banques et d'autres institutions, et vous devrez probablement demander une marge de crédit plus importante que celle que vous avez aujourd'hui. Cela représente un nouveau problème, une nouvelle épine.

Nous savons que les subventions au transport ont récemment été réduites, et je suis convaincu que l'élément transport représente un coût important pour la collectivité agricole dans une province comme le Nouveau-Brunswick.

Les gens de ma région se sont opposés carrément à cette taxe parce qu'on sait pertinemment quelles incidences elle aura dans le secteur agricole. Nous savons qu'au cours des dix dernières années, les exploitations agricoles ont éprouvé de graves problèmes. La chute des prix des denrées alimentaires, et bien d'autres facteurs, entrent en ligne de compte; ainsi, les profits de nombre d'exploitations agricoles sont fort marginaux et, dans certains cas, certains agriculteurs ne réalisent pas de profits du tout quand l'année est plus difficile.

Je me demande quelle sera la situation pour les agriculteurs de votre région si cette taxe entre en vigueur.

De plus, vous opposez-vous carrément à cette mesure? J'aimerais avoir une meilleure idée de la situation parce que les gens de ma circonscription ont dit qu'ils s'y opposaient carrément. Je me demande si c'est également votre avis.

M. Oliver: Avant de demander à un de nos directeurs de répondre à cette question à titre d'agriculteur, j'aimerais signaler qu'en tant que responsable des politiques au sein de la Fédération, j'entends toutes sortes d'opinions sur à peu près toutes sortes de choses qui nous

[*Texte*]

that this tax is putting an additional burden on the farm business—and you are correct in pointing out that it has to be run as a business. It is an intolerable burden in some cases. There are people who are operating so close to the line that this might force them out of the business.

It is not a matter of saying, if you cannot hack it in business then do not hack it, because there are certain unique things about agriculture that we all realize, that we must bear in mind. One of them is the fact that food is cheap in this country, and if you want to keep food cheap then you have to realize that the farm business cannot be treated like another business manufacturing widgets.

To talk about the practical effects on the operation of the farm, maybe David Coburn, who operates a farm right outside Fredericton, would like to answer.

Mr. David Coburn (Executive Director, New Brunswick Federation of Agriculture): I agree entirely with what you are saying. On a lot of our small farms the business office happens to be the kitchen table after everything else is put away for the day. In most cases the farm wife is the bookkeeper. With the imposition of this tax, with the complexity of the forms, I can envision what is going to come through with this: what is exempt? what is not? what can we ask for a rebate on? A lot of things are going to go by the wayside. Farmers will say that it is too complicated for them to figure out, that it would be cheaper to pay the tax or whatever than to go through all this hassle of putting it through.

• 1545

The bottom line of all that is that it will raise our inputs and our cost of production and it will either raise the price of our product or in some cases cause farmers to get out of the business. I can see where some small part-time farmers who maybe are school bus drivers through the day and have a small beef herd as a hobby, with all these rules and regulations, the extra taxes, would be better off to put their time into something else than to bother with agriculture.

When it comes down to the cashflow on most of our equipment, in order to purchase a tractor or some of our larger pieces of equipment, in New Brunswick we are talking about probably between $50,000 and $100,000. We could be tying up $20,000 in borrowed money just to pay the tax on a piece of equipment.

[*Traduction*]

touchent. Cependant, la TPS est une des rares questions sur laquelle tout le monde s'entend. Tout le monde est d'avis que cette taxe alourdit le fardeau des propriétaires d'exploitations agricoles—et vous avez raison de dire qu'une exploitation agricole doit être gérée comme une entreprise. C'est un fardeau inacceptable dans certains cas. Il y a des gens qui ont tellement de difficulté à joindre les deux bouts, que cette taxe pourrait les forcer à abandonner le secteur agricole.

Il ne suffit pas de dire que si vous ne pouvez pas vous en tirer à ce moment-là, il vous faut changer de métier; après tout, il y a certaines caractéristiques uniques dans le secteur agricole dont nous devons tous tenir compte. Par exemple, le fait est que la nourriture est moins dispendieuse au Canada, et si vous voulez maintenir les prix des denrées alimentaires à un niveau acceptable, vous devez accepter le fait qu'une exploitation agricole ne peut être traitée comme n'importe quelle autre entreprise qui fabrique des bidules.

Pour ce qui est des incidences de cette mesure sur l'exploitation agricole, je demanderai à David Coburn qui a une ferme juste à l'extérieur de Fredericton de répondre à cette question.

M. David Coburn (directeur administratif, Fédération de l'agriculture du Nouveau-Brunswick): Je suis parfaitement d'accord avec ce que vous dites. Dans bon nombre de petites exploitations agricoles, le bureau, c'est la cuisine, après que tout a été rangé à la fin de la journée. Dans la plupart des cas, la tenue des livres est assurée par la femme de l'agriculteur. Cette nouvelle taxe, qui s'accompagnera de formulaires fort compliqués, rendra les choses très difficiles. Il faudra se demander qu'est-ce qui est exonéré, qu'est-ce qui ne l'est pas, quelles marchandises sont visées par la ristourne; toutes sortes de choses ne pourront être faites comme il faut. Les agriculteurs diront que c'est trop compliqué pour eux, que ce serait plus économique de simplement payer cette taxe plutôt que de se triturer les méninges pour arriver au coût approprié.

Quoi qu'il en soit, la TPS entraînera une hausse de nos coûts de production qui soit se répercutera sur les prix de vente de nos produits, soit poussera certains agriculteurs à la faillite. La complexité des règlements et l'augmentation des taxes inciteront sans doute ceux qui s'adonnent à l'agriculture à temps partiel—qui ont peut-être un petit troupeau de boeufs—et qui occupent un autre emploi comme celui de chauffeur d'autobus à tout simplement laisser tomber l'agriculture.

Au Nouveau-Brunswick, il en coûte entre 50,000 et 100,000$ pour acheter une grosse machine agricole comme un tracteur. Il nous faudra peut-être emprunter jusqu'à 20,000$ pour payer la taxe sur cet achat.

[*Text*]

Mr. Pickard: If you can even borrow the money.

Mr. Coburn: If we can borrow the money. As I see it, under the increased competition we will be under, under the Free Trade Agreement as it is implemented, this is just another nail in the coffin of agriculture in Canada.

Mr. Pickard: You have heard a great deal about rebates and getting the tax dollars back, but through reasonable experience. . . You have heard about subsidies that have been given and so on. You know the paperwork you go through. You know the delays that occur, the time lines that happen. On paper it is nice to say that in three weeks you will get your money back, but in reality you know it is probably a few weeks before you get your forms filled out and sent in, and by the time everything comes back it just does not work the way rebates say on paper.

You buy fertilizer every year to keep that crop going. You buy certain types of equipment all the time to keep in operation. You are going to have a tremendous lay-out in carrying charges. During planting season, during the early part of the year, you do have a lot of money out. It is not just a cashflow problem, but I think it adds headaches to all kinds of things.

It may have a strong social effect even on families. When you come home, if you are anything like I am, you ask your wife if she got those forms filled out yesterday, and you have all that kind of upset, too. I know stress is added within the whole structure as well. Maybe you can comment on that, because we are not looking at professionals doing a lot of this work; we are looking at individuals who are ordinary fellows like you and me.

Mr. Coburn: Yes, I agree with what you are saying, that depending on the farms they could have as much as $25,000 or $30,000 tied up through planting season. We are more inclined to look at what the weather is doing, how many days we have to get in the crop and getting it done before it rains and that sort of thing. The paperwork will be allowed to slide. By the time the farmers do get the forms filled out, we could be looking at 30 to 60 days before we have a turn-around, and once again, that is on borrowed money in most cases.

Mr. Pickard: Mr. Chairman, I want to get at the point that has been mentioned by many, many people. There have been suggestions that we tax food. There was a question this morning when I brought up an item of snacks, Snickers bars and all those kinds of things, whether it be snack food or restaurant food. The average person eats at McDonald's now if he cannot afford to eat in certain other kinds of restaurants. All that will be taxed, and when we add all that up, a good portion of our food system today is already going into the tax without taking all the rest of it. I would like your comment on what you think about further taxing within the food industry, because I am very concerned that it may be considered by some.

[*Translation*]

M. Pickard: Si quelqu'un accepte de vous prêter cet argent.

M. Coburn: En effet. Compte tenu de l'intensification de la concurrence qui résultera de l'Accord de libre-échange, nous estimons que la TPS vient sonner le glas de l'agriculture au Canada.

M. Pickard: On a beau faire valoir que vous aurez droit à des ristournes, et à des subventions, mais il faudrait insister sur toute la paperasserie et les retards inévitables que cela suppose. On vous promet une ristourne dans les trois semaines suivant la réception de votre demande, mais vous savez bien que tout n'est pas si simple et que vous mettrez sans doute quelques semaines à remplir vos formules.

Or, vous achetez chaque année des engrais et régulièrement certaines machines agricoles. Vous devrez payer des intérêts considérables. Durant la saison des semences, c'est-à-dire au début de l'année, vous manquez d'argent. La TPS ne vous causera pas seulement des difficultés de trésorerie, car elle compliquera inutilement les choses.

Cette taxe risque même d'avoir de graves conséquences sociales. Si vous êtes comme moi, en rentrant du travail, vous demanderez à votre épouse si elle a eu le temps de remplir les formulaires relatifs à la TPS. Ces tracasseries administratives sont susceptibles de troubler votre vie familiale. Je sais que cette taxe viendra aggraver le stress que vous ressentez. Qu'en pensez-vous? Les agriculteurs ne sont pas des spécialistes des questions fiscales, ce sont des gens comme vous et moi.

M. Coburn: Je suis d'accord avec vous. Selon la taille de leur ferme, les agriculteurs auront à débourser entre 25,000 et 30,000$ au moment de l'ensemencement. Tout ce qui importe alors, c'est d'ensemencer nos champs avant le début des pluies. Les formulaires devront attendre. Par conséquent, il s'écoulera peut-être entre 30 et 60 jours avant que nous ne touchions ces ristournes, et entre temps, les intérêts s'accumuleront.

M. Pickard: Monsieur le président, comme vous le savez, un grand nombre de nos témoins ont suggéré que le gouvernement devrait imposer la nourriture, qu'il s'agisse des repas pris au restaurant ou des grignotines. Or, ceux qui ne peuvent pas se permettre autre chose mangent au *McDonald*. À votre avis, cette taxe devrait-elle s'appliquer à la nourriture étant donné que la production agricole aura déjà été taxée? Cela ne reviendrait-il pas, dans ce cas, à imposer deux fois le même produit?

[*Texte*]

Mr. Gary Gunter (Director, New Brunswick Federation of Agriculture): Yes, that will affect all the people who do not have very much money. Of course, welfare people or anyone who eats out will think twice about eating out. It will put a burden on how much money they have left to spend on food. They really will be strained.

Mr. Pickard: Even within farm production, I think it will have a major effect on the crops.

Mr. Coburn: Yes. Also, if you take low-income families, if we have to pay 6%, 9% or whatever on food at the supermarket, that much less food will go into that shopping cart. It will have an effect on what the consumer is buying, but it will also have an effect on our production, eventually. It will lead to a decrease in production.

• 1550

Mr. Pickard: Thank you very much, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: Essentially, you raised four basic points in your brief, and I want to say that, from my point of view at least, I think we can handle them.

You raise the question of the big-ticket items. As you understand, there is no real net tax and so it is a question of timing. It seems to me that Revenue Canada would be able to put in place a system whereby, for certain products that are not going to be used in any other way—it is highly unlikely that somebody is going to buy a combine-harvester to drive to church on Sunday or to use as a dune buggy. That would apply equally to the sale of farmland or to something like the sale of quota. I think it is fair to say we can probably recommend something to deal with those issues.

Mr. Oliver: Do you mean you would recommend that these items not be taxed at point of sale?

The Vice-Chairman: Essentially.

Mr. Oliver: Okay.

The Vice-Chairman: I want to think through exactly how this might work. It does not change the nature of the system because there is no net tax to be collected. One of the reasons for not exempting items is, for example, those areas where people are dealing with both taxable and non-taxable customers and taxable and non-taxable products.

I will use lumber as an example. The lumber yard may be selling lumber to you, and you are eligible to claim a rebate, but they are also selling lumber to other consumers who are not. In that instance I would think we would not be able to do that, because we do not want the lumber yard to have to always be figuring out who their customer is. It would probably be up to you to claim it back, but I would point out that in that circumstance, you are paying the 9% on it right now and, to the degree that

[*Traduction*]

M. Gary Gunter (directeur, Fédération de l'agriculture du Nouveau-Brunswick): Ce seront naturellement les moins bien nantis qui seront le plus touchés. Les gens y penseront à deux fois avant d'aller au restaurant. Ils n'auront plus autant d'argent à consacrer à la nourriture. Ils pâtiront sûrement.

M. Pickard: Je crois que cette taxe aura même une incidence négative sur les récoltes.

M. Coburn: Oui. Les familles à faible revenu qui devront payer une taxe de 6 ou 9 p. 100 sur leurs achats de nourriture devront nécessairement réduire d'autant la part de leur budget qui est consacrée à ce poste. La TPS entrainera une contraction des dépenses de consommation, et même une diminution à long terme de la production agricole.

M. Pickard: Merci beaucoup, monsieur le président.

Le vice-président: Vous faisiez ressortir dans votre mémoire quatre préoccupations principales dont nous pouvons, à mon avis, tenir compte.

Prenons d'abord le cas de l'achat de grosses machines agricoles. Vous savez déjà que vous aurez droit à une ristourne à l'égard de ces achats, et la question qui se pose, c'est de savoir quand vous la toucherez. Il me semble que Revenu Canada pourrait prévoir une disposition spéciale s'appliquant aux produits qui ne peuvent être utilisés qu'à des fins agricoles. Ainsi, il est très rare qu'on se rende à l'église en moissonneuse-batteuse ou qu'on se serve de cette machine comme d'un véhicule tout terrain. On pourrait également traiter de la même façon les ventes d'exploitations agricoles ou de contingents. Je pense qu'il serait possible de vous donner satisfaction là-dessus.

M. Oliver: Recommanderez-vous d'exonérer de taxe les ventes au détail de ces produits?

Le vice-président: C'est à peu près cela.

M. Oliver: Très bien.

Le vice-président: J'aimerais que nous nous demandions comment cela pourrait se faire. Une telle disposition ne modifie en rien le régime proposé puisqu'il n'y aurait aucune perte de revenu. Par contre, il serait difficile d'offrir une telle concession aux fournisseurs qui vendent des produits qui sont taxés et d'autres qui ne leur sont pas, ou qui ont des clients ayant droit à une exonération et d'autres qui n'y ont pas droit.

Prenons l'exemple du bois d'oeuvre. Vous avez peut-être droit à une ristourne sur le bois d'oeuvre que vous achetez, mais d'autres personnes ne sont pas dans le même cas. Il ne serait donc pas possible d'exonérer de taxe un produit semblable puisque cela compliquerait les choses pour les fournisseurs. Il reviendra alors à chaque acheteur de se prévaloir de la ristourne s'il y a droit. J'aimerais simplement vous faire remarquer que vous payez déjà une taxe de 9 p. 100 sur le bois d'oeuvre que

[*Text*]

you buy lumber or other currently taxed products, you will be eligible to claim back the tax that you currently cannot.

Mr. Coburn: If I might add one thing here, we currently have a farm tax number, provincially, that we use for sales tax. We hope to be presenting a proposal to the provincial government here this winter, that maybe we should look at having a credit card or a plastic ID farmer identification card. Perhaps that is what is wanted with regard to sales tax exemptions rather than having paperwork.

The Vice-Chairman: For the big-ticket items, we can probably deal with that—combines, quota, and those kinds of things. When you get into some of the other products where you have a mixture, it becomes more difficult.

The fourth point you raised is with respect to the status of financial services. Any of those things you buy that are taxable services—for example, accounting fees—will be eligible for the rebate. So I can answer that right now. That is the way the existing proposal is. They are farm inputs and therefore they would not be subject to tax, even though in some cases there might be the timing problem.

Visibility is the same thing. Whether or not it says right on the invoice, if it is a taxable purchase of a pitchfork that includes the 9%, you get the 9%, period. You will know it is 9% or whatever percent it is.

I just wanted to make those points, as opposed to asking particular questions. Hopefully we can deal with these issues when we get around to writing our report.

I would like to thank you very much for coming here today and presenting your points of view. I think they are very valid ones that we should take a look at when we are dealing with the issue.

Mr. Oliver: Thank you very much for your attention.

The Vice-Chairman: We have a joint presentation, combining the New Brunswick Chamber of Commerce and the Fredericton Chamber of Commerce. Would those representatives come forward, please.

Representing the chambers are Rick LeBlanc, chairman; Philip Haylock, secretary-treasurer; Vicki Coughey, treasurer of the Fredericton chamber; and Paul Embleton, president of the Fredericton chamber.

• 1555

Since you have been in the room, you have seen what the procedure is. If you can, please give us a brief outline of your concerns. The members have your briefs. They also have some analysis that has been done on them by our research staff and some questions prepared to ask you, I think. Please proceed.

[*Translation*]

vous achetez ainsi que sur d'autres produits à l'égard desquels vous pourrez réclamer une ristourne après l'adoption de la TPS.

M. Coburn: Permettez-moi de vous faire remarquer qu'on attribue déjà à chaque agriculteur un numéro fiscal aux fins de la taxe de vente provinciale. Nous comptons proposer cet hiver au gouvernement provincial de délivrer aux agriculteurs une carte de crédit ou une carte d'identité en plastique. Peut-être devrait-on procéder de la même façon au niveau fédéral.

Le vice-président: Comme je le faisais remarquer, une disposition spéciale pourrait s'appliquer aux grosses machines agricoles, comme les moissonneuses-batteuses, et aux contingentements, mais la difficulté, c'est que certains produits ne sont pas strictement d'usage agricole.

Votre mémoire abordait également la question des services financiers. Vous aurez également droit à une ristourne à l'égard de tous les services financiers qui seront taxables, comme vos frais comptables. C'est ce qui est prévu dans le régime proposé. Comme il s'agirait d'intrants agricoles, ces frais financiers ne seraient pas assujettis à la taxe, et le problème qui se pose, dans ce cas-ci également, c'est de savoir quand vous recevrez cette ristourne.

Pour ce qui est d'indiquer clairement sur les factures le taux de la TPS prélevée, que cela soit fait ou non, vous aurez le droit de réclamer la taxe payée à l'achat d'une fourche, par exemple.

J'ai préféré éclaircir ces points au lieu de vous poser des questions. J'espère que notre rapport comportera certaines recommandations à cet égard.

Je vous remercie d'être venus aujourd'hui nous faire part de vos vues. Vous avez attiré notre attention sur un certain nombre de points très valables.

M. Oliver: Je vous remercie de votre attention.

Le vice-président: Je demanderais maintenant aux représentants de la Chambre de commerce du Nouveau-Brunswick et de la Chambre de commerce de Fredericton de bien vouloir s'avancer.

Il s'agit de M. Rick LeBlanc, président, de M. Philip Haylock, secrétaire-trésorier, de M^me^ Vicki Coughey, trésorière de la Chambre de commerce de Fredericton et de M. Paul Embleton, président de ce même organisme.

Comme vous étiez déjà dans la salle, vous avez vu comment nous procédons. Étant donné que votre mémoire a été distribué aux membres du comité, je vous demande d'en faire un bref résumé. Nos attachés de recherche ont aussi préparé à leur intention des notes d'information qui contiennent des questions à poser. Vous avez maintenant la parole.

[*Texte*]

Mr. Rick LeBlanc (Chairman, New Brunswick Chamber of Commerce): Mr. Chairman, members of the standing committee and MPs from the province of New Brunswick:

The New Brunswick Chamber of Commerce and the Fredericton Chamber of Commerce are pleased to have an opportunity of appearing before this committee this afternoon.

Perhaps at this time I could mention to the committee that in the interest of time both the New Brunswick and the Fredericton chamber are making one presentation, and we will then respond to questions thereafter.

The chambers would like to emphasize that the current manufacturers' sales tax should be replaced, as it is hidden and has a disincentive to purchase, which creates a problem with our manufacturing companies that are attempting to compete in the worldwide marketplace.

The economic structure in the Atlantic provinces is, at most times, quite fragile. We have seen initiatives in the past that did not achieve their objectives to improve regional disparity. The most recent attempt to the Atlantic Canada Opportunities Agency has had a positive start, but the recent changes in the program have restricted the major impact of this program.

This has created a problem for businesses trying to develop in our province and in the region. Our market base regionally is small and we have to look to export from the region, either to the rest of Canada or offshore.

The existing system is extremely complex and inconsistent. The number of exemptions even add to this ongoing problem. The New Brunswick chamber and the Fredericton chamber urge the government to change the following key elements of the proposed GST:

The first relates to a two-tax system. It is our opinion that the most seriously flawed feature of the GST proposal is that the federal government has failed to bring the provinces into the system. This provincial non-involvement adds a double problem for businesses. The businesses are required to report now, in great detail, to various levels of government, and now we have the additional strain of having to report for GST. It is our opinion that this would mean more time away from day-to-day management or additional cost of more staff. In light of the potential burden the two-tax system would provide, the chamber urges the government to seek a commitment on a fully integrated tax with the provinces.

Our second point relates to the proposed rate of 9%. Looking ahead in 1991, when the GST is to become effective, private consumption will be some $410 billion. The manufacturers' sales tax would have raised about $18.5 billion in 1991. Therefore, if the goal is simply to remove the existing federal sales tax, a rate of 4.5% would

[*Traduction*]

M. Rick LeBlanc (président, Chambre de commerce du Nouveau-Brunswick): Monsieur le président, messieurs, mesdames et députés du Nouveau-Brunswick:

La Chambre de commerce du Nouveau-Brunswick et la Chambre de commerce de Fredericton sont heureuses de pouvoir comparaître devant ce comité cet après-midi.

Permettez-moi de souligner que pour vous faire gagner du temps, nos deux organismes ont décidé de vous faire une présentation commune, après quoi nous répondrons à vos questions.

Les Chambres de commerce que nous représentons conviennent qu'il est nécessaire de remplacer la taxe sur les ventes des fabricants parce qu'il s'agit d'une taxe cachée qui freine les achats, ce qui nuit à nos fabricants qui cherchent à se tailler une place sur les marchés mondiaux.

La conjoncture économique dans les provinces de l'Atlantique est toujours assez précaire. Des initiatives mises en oeuvre dans le passé n'ont pas réussi à faire disparaître les disparités régionales. La création de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique a suscité beaucoup d'espoirs, mais les changements apportés récemment à son mandat compromettent les résultats obtenus jusqu'ici.

En conséquence, les entreprises de notre provinces et de la région de l'Atlantique connaissent des difficultés. Le marché régional étant petit, nous devons exporter notre production vers le reste du Canada ou vers l'étranger.

Le régime actuel est extrêmement complexe et incohérent. Le nombre d'exemptions prévues ne fait qu'aggraver la situation. La Chambre de commerce du Nouveau-Brunswick ainsi que la Chambre de commerce de Fredericton pressent donc le gouvernement d'apporter les modifications suivantes à la TPS proposée :

Premièrement, nous déplorons l'existence d'un régime fiscal à deux paliers. À notre avis, il est regrettable que le gouvernement fédéral et les provinces ne se soient pas entendus pour uniformiser leurs régimes. Le fait qu'il n'y ait pas eu d'entente à cet égard pose un double problème aux entreprises. Déjà, celles-ci doivent présenter des rapports détaillés à divers paliers de gouvernement, et voilà qu'elles auront aussi à le faire pour la TPS. À notre avis, cela signifiera qu'elles devront consacrer moins de temps à la gestion ou affecter plus de personnel à des tâches administratives. Compte tenu des difficultés supplémentaires qui leur seront créées par ce régime à deux paliers, les Chambres de commerce pressent le gouvernement d'obtenir la collaboration des provinces pour uniformiser le régime.

Deuxièmement, nous aimerions attirer votre attention sur le taux de 9 p. 100 qui est proposé. En 1991, lorsque la TPS entrera en vigueur, la consommation privée s'élevera à 410 milliards de dollars. L'application de la taxe sur les ventes des fabricants aurait permis de percevoir 18,5 milliards de dollars cette année-là. Par

[*Text*]

suffice, albeit the government has targeted families with annual incomes of $30,000 or less as being impacted negatively by the GST. We would therefore suggest that a 1.5% rate increase would raise more than enough revenues to compensate fully through the GST tax credit; thus, mathematically, we are saying that a rate of 6% would be sufficient.

The third relates to administrative fees. Should the provincial harmonization not be attainable, and that is conditional on the harmonization, the chamber feels the $600 maximum to be paid for administration is not adequate. We would suggest the fee be set at a minimum of $1,000.

The fourth is related to the small traders threshold. The province of New Brunswick has a large number of what we consider cottage-type operations, and it is the concern of the New Brunswick chamber and the Fredericton chamber that the $30,000 threshold is inadequate and way too low, and we would consider a minimum of $50,000.

Relating to the visibility of the tax, the chamber agrees that the GST should be fully visible among all GST traders.

Our sixth point, relating to the broadly based tax, is our opinion that the tax should be broadly based, with no exemptions.

Our seventh point, Mr. Chairman, relates to the implementation time. We believe it is important that business in New Brunswick have a full one-year period before implementation to adequately prepare for the tax process.

In closing, I would state that the New Brunswick Chamber of Commerce and the Fredericton Chamber of Commerce would support the GST, with these above conditions.

Further, we would want to see major spending cuts on behalf of the Government of Canada. We do not believe this tax should be used to reduce the deficit. We believe spending cuts are the means to reduce the deficit.

In the interest of time we are referring to the Canadian Chamber of Commerce brief for many of our points, and we would welcome to answer any of your questions at this time. Thank you, Mr. Chairman.

• 1600

The Vice-Chairman: Of course we have had the Canadian chamber, as well as a number of others, and have received input on most of those points.

Mr. Rideout (Moncton): Just a couple of quick questions. As I gather, your position, Mr. LeBlanc, is following companion with the national organization. Is

[*Translation*]

conséquent, si l'objectif est simplement de supprimer cette taxe, il aurait suffi d'imposer une TPS de 4,5 p. 100 même en tenant compte du fait que le gouvernement a décidé de venir en aide aux familles dont le revenu annuel sera inférieur à 30,000$. À notre avis, une majoration du taux de la taxe de 1,5 p. 100 suffirait amplement pour compenser les crédits pour TPS qui seront accordés aux moins bien nantis. Nous estimons donc que le taux de la TPS devrait être de 6 p. 100.

Troisièmement, nous avons des réserves à exprimer au sujet des frais administratifs. S'il était possible de conclure une entente d'harmonisation avec les provinces, et même si c'était le cas, nous estimons que la déduction pour frais administratifs devrait être de 1,000$ plutôt que de 600$.

Quatrièmement, nous attirons votre attention sur la disposition s'appliquant aux petits commerçants. Les petites entreprises de type artisanal abondent au Nouveau-Brunswick, et c'est pourquoi nous sommes d'avis que tous les commerçants dont le chiffre d'affaires est en deçà de 50,000$ devraient pouvoir choisir de participer ou non au régime.

Cinquièmement, nos chambres de commerce conviennent que la transparence s'impose à l'égard de la TPS.

Sixièmement, nous estimons que tous les produits et les services devraient être assujettis à la taxe.

Septièmement, nous sommes d'avis qu'il faut prévoir une période d'un an pour permettre aux entreprises du Nouveau-Brunswick de s'adapter à la nouvelle taxe.

En terminant, permettez-moi de souligner que nous sommes prêts à appuyer cette taxe pourvu qu'on nous donne satisfaction sur les points susmentionnés.

Par ailleurs, nous souhaitons que le gouvernement du Canada réduise considérablement ses dépenses. C'est à ce prix seulement que nous réussirons à réduire le déficit, car la TPS ne devrait pas être utilisée à cette fin.

Pour ne pas prendre davantage de votre temps, je me contenterai de souligner que nous partageons la position de la Chambre de commerce du Canada sur un bon nombre de points. Nous sommes maintenant prêts à répondre à vos questions. Merci, monsieur le président.

Le vice-président: Nous avons bien sûr déjà entendu la Chambre de commerce du Canada et diverses autres chambres de commerce et nous avons donc entendu leurs opinions sur la plupart de ces questions.

M. Rideout (député de Moncton): Seulement quelques brèves questions. Si j'ai bien compris, monsieur LeBlanc, votre position reflète celle de l'organisme national. Y a-t-il

[*Texte*]

there anything in which your position differs from the national chamber's position?

Mr. LeBlanc: I do not believe so, Mr. Rideout. I think our key point is that being a fragile part of Canada, as we are in Atlantic Canada and in the province of New Brunswick, it is paramount that the federal government heed some of the recommendations the Canadian Chamber of Commerce has proposed, as well as what we are proposing here today.

I think the only other aspect we would like to emphasize is related to the tourism industry, the concern we have in hospitality in the province of New Brunswick that having a tax on the hospitality industry and not having a tax on the food industry is going to have a detrimental effect on hospitality in New Brunswick. Tourism is our primary asset and I think perhaps we can emphasize that more than the Canadian chamber has.

Mr. Rideout: One area that gives me a little concern is the area of transportation. Our industries here are very much affected by transportation. Transportation is going to give us an uneven playing field, as far as I am concerned, in relation to Ontario or Quebec. Do the effects of this tax on transportation not cause you some concern?

Mr. LeBlanc: Perhaps I could refer this question to Ms Coughey, who works with Sunbury Transport Limited.

Ms Vicki Coughey (Treasurer, Fredericton Chamber of Commerce): I understood that the Atlantic Provinces' Trucking Association or the Canadian Trucking Association was going to represent a brief.

The Vice-Chairman: The Atlantic Provinces' Transportation Commission is scheduled for a little later, about one or two witnesses from now, just for your information.

Ms Coughey: One of the biggest problems with the tax, again, is the administrative burden. I think I can just talk from our company's perspective. We have all owner-operators. These owner-operators are small business people and usually do not have extremely complex administrative systems. It is a great concern that the white paper is proposing that they be treated as subcontractors and that they have the responsibility for collecting the tax and indeed doing all the administration.

The other concern is of course that we are quite an exporter. We have a lot of transportation going to the U.S. We are trying to gain much more of the Canadian market, but being in New Brunswick we have a long way to go to get to the rest of Canada, and this is further discouraging this sales effort. Looking at our company perspectives, our major concerns are that the administrative burden on owner-operators should be made much simpler, possibly putting it through the carrier, but in a much simpler manner, and as the chamber mentioned, having the provincial and the federal together. There is also the

[*Traduction*]

des points sur lesquels vous n'êtes pas d'accord avec la Chambre de commerce nationale?

M. LeBlanc: Je ne le pense pas, monsieur Rideout. La considération clé pour nous c'est que, comme la région de l'Atlantique et la province du Nouveau-Brunswick ont une économie fragile, il est essentiel que le gouvernement fédéral donne suite à certaines des recommandations formulées par la Chambre de commerce du Canada et par nous-mêmes aujourd'hui.

Le seul autre aspect sur lequel nous voulons insister a trait à l'industrie touristique. L'industrie touristique de la province du Nouveau-Brunswick craint fort que percevoir une taxe sur les services touristiques sans en percevoir une sur les aliments ne nuise à l'industrie du tourisme au Nouveau-Brunswick. Cette industrie est notre principal atout et il serait peut-être bon que nous insistions davantage sur cette considération plus que la Chambre nationale ne l'a fait.

M. Rideout: Une question qui me préoccupe un peu est celle du transport. Les industries de la région sont énormément touchées par le transport. Pour ma part, je considère que cela nous défavorise par rapport à l'Ontario ou au Québec. N'êtes-vous pas inquiet de l'incidence de la taxe sur le transport?

M. LeBlanc: Si vous me le permettez, je demanderai à M^me^ Coughey, qui travaille pour *Sunbury Transport Limited*, de répondre à cette question.

Mme Vicki Coughey (Trésorière, Chambre de commerce de Fredericton): Il me semblait que l'*Atlantic Provinces Trucking Association* ou l'Association canadienne du camionnage allait présenter un mémoire.

Le vice-président: Je peux vous dire que la Commission des transports des provinces de l'Atlantique doit témoigner un peu plus tard.

Mme Coughey: L'un des principaux problèmes de la taxe a trait au fardeau administratif. Je peux vous donner le point de vue de notre entreprise. Tous nos gens sont propriétaires de leurs camions. Ce sont dont de petits exploitants qui n'ont pas d'habitude un système administratif très complexe. Cela nous inquiète beaucoup de voir que le Livre blanc propose de considérer ces gens comme des sous-traitants et de les obliger à percevoir la taxe et à faire tout le travail administratif.

L'autre chose qui nous préoccupe, c'est que nous exportons beaucoup. Nous faisons beaucoup de voyages à destination des États-Unis. Nous essayons d'obtenir une plus grande part du marché canadien, mais comme nous sommes au Nouveau-Brunswick, nous avons de longs trajets à faire pour atteindre le reste du Canada, ce qui est un autre facteur dissuasif pour nous. Du point de vue de notre compagnie, nous voudrions surtout que le fardeau administratif imposé aux propriétaires de camions soit simplifié de beaucoup et peut-être transféré au transporteur lui-même, mais de toutes façons qu'il soit

[*Text*]

problem of the disparity between the domestic and the international treatment.

Mr. Rideout: Do you feel strongly about that particular position so that if something is not done your support for the GST will be affected?

Ms Coughey: Are you talking to me particularly?

Mr. Rideout: Yes, dealing with your industry within the overall chamber.

Ms Coughey: There are a lot of countries in the world that have such a system. I think the idea itself is a good idea, but I think we have a lot of things to work out yet. Specifically in our industry I think they have to be worked out before this is implemented.

• 1605

Mr. Philip Haylock (Secretary-Treasurer, New Brunswick Chamber of Commerce): I think one of the areas sufficient attention has not been paid to is the changeover in 1990. There is going to be a tremendous cost to small businesses in taking inventories, changing their prices, and doing it basically within a very small period of time. Perhaps consideration should be given to the fact that the smaller businesses should be compensated for all the extra costs they are going to incur as a result of the changeover.

The Vice-Chairman: I would say that in fact one of the weaknesses of our hearing so far is that we have not had a lot of input into the transition: the transitional rules, the transition problems created. People have talked about the tax once it is there, and that is fine. But you raise a very valid point. If you have any specific suggestions in that regard, please feel free to get in contact with us in writing or with our research staff, because we would welcome it.

Mr. Pickard: Many groups have come forward to us and suggested that turnover period in January is a real double problem, because much of the business climate at the end of the year is Christmas-directed, sale-directed, and so on, and you end up with a real quandry right after that, trying to shift everything into a new tax situation. Would another time of the year, possibly June or some other month, be more adequate for your organization?

Mr. Haylock: I have not given it a great deal of thought, but yes, I think you are right. The Christmas season, with then the wind-down after it, is a very difficult time of the year for most retailers.

Ms Coughey: I used to work in the retail industry, and inventory was counted in the cold. I guess that would be a very good suggestion, because then everyone knows what

[*Translation*]

beaucoup plus simple, et nous voudrions aussi, comme la Chambre de commerce l'a signalé, qu'il y ait collaboration entre la province et le gouvernement fédéral. Il y a aussi le problème de la disparité entre le traitement pour les activités au Canada et les activités internationales.

M. Rideout: Votre position est-elle ferme au point que vous n'appuierez plus la TPS si l'on ne fait pas quelque chose pour résoudre ces problèmes?

Mme Coughey: Est-ce à moi personnellement que vous posez la question?

M. Rideout: Oui, du point de vue de votre industrie particulière.

Mme Coughey: Bien des pays du monde ont une taxe de ce genre. Selon moi, l'idée elle-même est bonne, mais il y a encore bien des détails à mettre au point. Je pense que ces problèmes doivent être résolus, notamment pour notre industrie, avant que la taxe n'entre en vigueur.

M. Philip Haylock (secrétaire-trésorier, Chambre de commerce du Nouveau-Brunswick): Je pense que l'une des questions auxquelles on n'a pas suffisamment réfléchi est la période de transition en 1990. Cela coûtera très cher aux petites entreprises, qui devront faire leur inventaire et changer leurs prix dans une période très brève. On devrait peut-être songer à indemniser les petites entreprises de tous les frais supplémentaires qu'elles devront engager à cause de la transition.

Le vice-président: Je pense que l'une des choses qui ont manqué à nos audiences jusqu'ici, c'est qu'on n'a pas beaucoup parlé de la période de transition, c'est-à-dire des règles de transition et des problèmes que cette transition causera. Les témoins ont parlé de la taxe une fois qu'elle sera en vigueur, ce qui est très bien, mais ce que vous dites est très valable. Si vous avez quelque chose de précis à proposer à cet égard, je vous prie de communiquer avec nous par écrit ou avec notre personnel de recherche, parce que cela nous serait fort utile.

M. Pickard: Bon nombre de groupes ont laissé entendre que la période de transition en janvier poserait un problème double parce que, vers la fin de l'année, le monde des affaires se concentre sur la période des Fêtes, sur les ventes, et qu'il faudra immédiatement après s'adapter à un nouveau régime d'imposition. Est-ce que cela arrangerait d'avantage votre organisme que la transition se fasse à une autre époque de l'année, en juin peut-être?

M. Haylock: Je n'y ai pas réfléchi énormément, mais je pense que vous avez raison. La saison des Fêtes et la période d'accalmie qui la suit sont une époque très difficile pour la plupart des détaillants.

Mme Coughey: J'ai déjà travaillé dans l'industrie du détail, et l'on faisait l'inventaire pendant l'hiver. Selon moi, ce qui a été proposé serait très utile parce que, plus

[*Texte*]

is in their inventory and they are better able to. . . I think we need to know as consumers that they are not going to charge the 9% plus; the extra general sales tax. If we had those inventories accurately accounted for and in place, maybe that time span would help to make sure the consumer is not taxed on tax.

Mr. Thompson (Carleton—Charlotte): For the gentlemen who do not know me—I know, Rick, we have met on many occasions—it is nice to have you with us today. It is nice to be here in my home province to hear your concerns. Some of them are very refreshing.

To start off, you have mentioned your body would like to emphasize that the current manufacturing sales tax should be replaced because it is hidden and, as you noted, that creates a real problem in the manufacturing sector. We are in a province in which. . . as you know, the premier was in Germany and Europe last week, promoting New Brunswick as a source of excellence. That, combined with free trade. . . if we are going to move beyond being hewers of woods and drawers of water, now is the time to do it. It is nice to see you as a body recognize that, because it certainly does put us at a distinct disadvantage. It is very refreshing to see that, and I commend you for that thoughtfulness.

One of the problems with this GST, obviously, is that our present federal sales tax is hidden. Many, many individuals out in the marketplace have forgotten it is there, especially the consumer. I will tell you today that when that is hidden. . . I think if you went up to Wood Motors or Clark Chevrolet today and asked the guy who bought a $20,000 car how much he paid in federal sales tax, he would be scratching his head. He simply would not realize he did pay federal sales tax today. That is a point obviously we have to consider.

The second point I would like to make is that you feel it should be a joint system federally and provincially. I agree with you on that one, that we had better get back to the negotiating table and negotiate in good faith. It appears from what we have witnessed out of Montreal in the last couple of days in relation to the provincial ministers of finance that is far from being the case. I hope they do not get into a slugging match with Michael Wilson, and I hope in this province the premier will see fit to sit down and negotiate to bring them into line.

• 1610

Another interesting point you bring out is that the proposed rate of tax is too high. You are saying that 9% is too high. Could you carry that a little bit further, Rick, and take a look at what we should include or exclude in relation to that 9% to bring that figure down?

[*Traduction*]

tard dans l'année, tout le monde connaît son inventaire et est mieux en mesure de . . . Je pense que nous devons savoir, à titre de consommateurs, que l'on ne nous fera pas payer plus de 9 p. 100 de taxe. Si l'inventaire était déjà fait depuis un certain temps, cela permettrait peut-être de garantir que le consommateur n'aurait pas à payer de taxe sur la taxe.

M. Thompson (Carleton—Charlotte): Pour ceux qui ne me connaissent pas—et je dois dire que j'ai rencontré Rick à maintes occasions—je dois dire que je suis ravi que vous soyez avec nous aujourd'hui. Je suis heureux d'être dans ma province natale et d'entendre vos préoccupations. Certaines de vos idées sont très originales.

D'abord, vous dites que votre organisme tenait à souligner qu'il faut remplacer la taxe sur les ventes des fabricants parce que c'est une taxe cachée et que cela cause un véritable problème pour le secteur manufacturier. Nous sommes dans une province où. . . comme vous le savez, le premier ministre provincial s'est rendu en Allemagne et ailleurs en Europe la semaine dernière pour y faire connaître le Nouveau-Brunswick. Cette initiative et l'accord de libre-échange me poussent à penser que c'est le moment ou jamais de devenir autre chose que des coupeurs de bois et des porteurs d'eau. Je suis heureux que votre organisme le reconnaisse, parce que la situation actuelle nous défavorise certainement. C'est très intéressant que vous l'ayez signalé, et je vous félicite de votre attitude sensée.

L'un des problèmes, à l'heure actuelle, vient du fait que la taxe fédérale de vente en vigueur est cachée. Bien des gens ont oublié qu'elle existait, surtout les consommateurs. Je peux vous dire dès maintenant que, lorsque cette taxe est cachée. . . Si vous vous rendiez chez Wood Motors ou Clark Chevrolet pour demander à quelqu'un qui vient d'acheter une automobile de 20,000$ combien de taxe de vente fédérale il a payé, il ne saurait que répondre. Il ne se rend pas compte qu'il a payé une taxe de vente fédérale. C'est une chose que nous devons reconnaître.

Deuxièmement, vous dites qu'il faudrait un système mixte fédéral et provincial. Je suis bien d'accord avec vous. Nous devrions retourner à la table de négociation et négocier de bonne foi. D'après ce que nous avons entendu dire au sujet des ministres provinciaux des Finances à Montréal ces derniers jours, ce n'est certes pas ce qui se passe à l'heure actuelle. J'espère que les ministres provinciaux et Michael Wilson ne commenceront pas à se taper dessus, et j'espère que le premier ministre du Nouveau-Brunswick jugera bon de reprendre les négociations pour obtenir une concordance entre les deux systèmes.

Une autre chose intéressante que vous dites, c'est que le taux proposé est trop élevé. Autrement dit, vous pensez qu'un taux de 9 p. 100 est trop élevé. Pourriez-vous aller un peu plus loin, Rick, et nous dire ce que nous devrions inclure ou exclure pour faire baisser ce taux de 9 p. 100?

[*Text*]

Mr. LeBlanc: Just going back to your point on integration, we feel it is paramount that integration takes place on the tax, so much so that a meeting is to be held in about half an hour in Mr. Marr's office to talk about integration and the concerns the Chamber of Commerce has regarding non-involvement by the provinces. We hope to be able to carry this even further from the meeting today.

Relating to the proposed tax—and I guess that goes back to the tax base—the chamber is of the opinion that the broader the base, the lower the tax. We are saying that right now there are so many exemptions being planned in the current GST proposal, and the fact that visibility is not really there, we are no better off in many cases than with the current manufacturers' sales tax.

It has been emphasized at the Canadian Chamber of Commerce level, and we have emphasized it here, that we need to have as broad a base as possible with no exemptions, including food and all aspects, in our opinion. That way there is a larger base to draw from. You can lower the rate. Even at 6% there is going to be incremental revenues that are not being drawn in now from the manufacturers' sales tax. It is our opinion that 6% is enough to cover the existing requirements and enough to provide the tax credits that the lower-income families will require to stay ahead of the game.

Mr. Thompson: Have you done any research in regard to that? For example, if groceries were included and were taxed, would that in fact mean that the rate would drop 3%? My figures indicate that it would not.

Mr. LeBlanc: To be honest with you, Mr. Thompson, not at the New Brunswick chamber level. Perhaps the Canadian chamber has identified and analysed it. Looking at the simple mathematics that in 1991 we would have a total consumption of $410 million, if you multiply that by 4.5% it gives you the $18 billion that would be generated for the manufacturers' sales tax.

Mr. Thompson: So we go beyond basic groceries and go into other areas such as rental, etc., some of the sacred cows we have chosen to leave out. Is that correct?

Mr. LeBlanc: Maybe Mr. Haylock has some further comments on that.

Mr. Haylock: I think one area that you probably cannot touch is financial services. We would probably be the only country in the world to tax interest and that type of thing. But other than that, the more exemptions you have, the more difficult the system and the more difficult the administration and so on.

The Vice-Chairman: This committee has examined trying to tax financial services for about two years now.

[*Translation*]

M. LeBlanc: Pour revenir à ce que vous dites au sujet de l'intégration fédérale-provinciale, selon nous, cette intégration est essentielle, à tel point que nous nous réunissons dans une demi-heure dans le bureau de M. Marr pour discuter de l'intégration et des inquiétudes de la chambre de commerce au sujet de la non-participation des provinces. Nous espérons que la réunion d'aujourd'hui portera fruit à cet égard.

Pour ce qui est de la taxe ou de l'assiette de la taxe, la chambre de commerce juge que plus l'assiette est étendue, plus le taux d'imposition peut être faible. A l'heure actuelle, le projet de TPS prévoit énormément d'exonérations, et le critère de visibilité n'est pas vraiment respecté, ce qui fait que, dans bien des cas, la TPS ne sera pas plus avantageuse que la taxe actuelle sur les ventes des fabricants.

La Chambre de commerce du Canada et nous-mêmes aujourd'hui avons souligné que l'assiette d'imposition doit être aussi vaste que possible et qu'il ne doit pas y avoir d'exonérations, notamment pour les aliments. Cela donnerait une assiette d'imposition plus étendue, et l'on pourrait réduire le taux d'imposition. Même un taux de 6 p. 100 produirait plus de recettes que la taxe sur les ventes des fabricants. A notre avis, un taux de 6 p. 100 serait suffisant pour satisfaire aux besoins actuels et accorder aux familles à faible revenu les crédits d'impôt dont elles auront besoin pour rester à flot.

M. Thompson: Avez-vous fait des recherches à ce sujet? Par exemple, si tous les produits alimentaires étaient assujettis à la taxe, est-ce que le taux pourrait baisser à 3 p. 100? D'après mes chiffres, il ne pourrait pas baisser à ce point.

M. LeBlanc: Pour être honnête, monsieur Thompson, je dois dire que nous n'avons pas fait le calcul à la Chambre de commerce du Nouveau-Brunswick. La Chambre de commerce du Canada a peut-être fait une analyse complète. Du simple point de vue mathématique, si la consommation totale en 1991 s'élève à 410 milliards de dollars, en prenant 4,5 p. 100 de ce montant, on obtient les 18 milliards de dollars que produirait la taxe sur les ventes des fabricants.

M. Thompson: Il ne faut donc pas se contenter d'assujettir les produits alimentaires de base à la taxe; nous devrions nous attaquer aux autres vaches sacrées que nous avons décidé d'épargner, comme la location, et ainsi de suite. Est-ce exact?

M. LeBlanc: Peut-être que M. Haylock a quelque chose à ajouter là-dessus.

M. Haylock: Une chose à laquelle on ne peut probablement pas toucher est le domaine des services financiers. Sinon, le Canada serait probablement le seul pays du monde à percevoir une taxe sur les intérêts, et ainsi de suite. Sauf pour cela, plus il y aura d'exonérations, plus le système et l'administration seront complexes.

Le vice-président: Cela fait à peu près deux ans que le Comité songe à la possibilité d'assujettir les services

[*Texte*]

We are most interested in doing it if we could figure out a way to do it. Of course, you cannot tax a mortgage payment, that is not what you are taxing. You are trying to tax the value added of the institution. Who knows how much you are being charged for writing a cheque? You may be charged 25¢, or it may be free because you have a balance of $500 in your account. Anyway, do you have any additional questions?

Mr. Thompson: The only other point I would like to make, Mr. LeBlanc, is that your chamber feels the $600 maximum to be paid for the administration of that is not high enough and you are recommending that a fee of $1,000 be considered instead of $600. When you are playing with numbers, obviously that will cost the government dollars. How many dollars have you placed on that change from $600 to $1,000? Do you have figures to back that one up?

Mr. LeBlanc: I would say roughly, Mr. Thompson, if you say there are one million businesses involved in the GST, multiplied by $400, that would give you approximately $400 million in addiion. That is why we are so emphatic that we have to have either an integrated system or a common collection procedure. If we cannot get the integrated system, at least have a common collection procedure with the province and the federal government. All we are asking is that there be a simpler way for the businesses to administer the GST. If that can be accommodated, then I believe the $600 would suffice. But if we cannot get those checks and balances in the system, then $600 is a paltry amount to be paying a business on an annual basis to try to administer the tax.

• 1615

Mr. Thompson: I believe the province presently pays $500 in the same situation provincially. Is that correct?

Mr. LeBlanc: I cannot respond to that, I am sorry.

Mr. Thompson: It is a maximum, I believe, of $500.

Mr. LeBlanc, I know you are going down to see Mr. Marr. Tell him to come up to Ottawa. We will bring him in, talk with him and see if we can pound some sense into him and some of his counterparts provincially.

Thank you for being with us.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): First of all, what percentage of your membership in New Brunswick are small business people?

Mr. LeBlanc: We would estimate, Mr. Whittaker, between 80% and 90% of our membership is small business.

Mr. Whittaker: How many of that would be in the service sector?

[*Traduction*]

financiers à la taxe. Nous voudrions bien le faire, si nous savions comment nous y prendre. Bien entendu, on ne peut pas assujettir les paiements hypothécaires à la taxe. Ce n'est pas là-dessus que la taxe serait perçue. Il faudrait percevoir une taxe sur la valeur ajoutée pour l'institution financière. Qui sait combien on vous fait payer de plus quand vous écrivez un chèque? C'est peut-être 25c., ou c'est peut-être gratuit si vous avez 500$ dollars dans votre compte. Avez-vous d'autres questions?

M. Thompson: La seule autre chose que je veux dire, monsieur LeBlanc, c'est que, selon votre chambre de commerce, le maximum de 600$ de frais administratifs n'est pas assez élevé, et vous recommandez des frais de 1,000$ plutôt que de 600$. Vous jouez avec les chiffres, mais de toute évidence, cela coûtera quelque chose au gouvernement. Avez-vous calculé ce que représenterait cette augmentation de 600$ à 1,000$? Avez-vous des chiffres pour appuyer votre proposition?

M. LeBlanc: En chiffres approximatifs, monsieur Thompson, si un million d'entreprises touchées par la TPS paient chacune 400$, cela donne environ 400 millions de dollars de plus. C'est pour cela que nous insistons tellement sur la nécessité d'avoir un système intégré ou un processus de perception commun. Si nous ne pouvons pas avoir un régime intégré, il devrait au moins y avoir un processus de perception commun de la province et du gouvernement fédéral. Nous voulons simplement qu'il y ait pour les entreprises un moyen plus simple d'administrer la TPS. Si l'on en trouve un, des frais de 600$ suffiraient. Sinon, un montant de 600$ est bien peu de chose à verser chaque année à une entreprise pour administrer la taxe.

M. Thompson: Pour cela la province verse 500$, si je ne me trompe. Est-ce bien cela?

M. LeBlanc: Je ne peux pas vous le dire, j'en suis désolé.

M. Thompson: C'est un maximum, je crois, de 500$.

Je sais que vous allez rencontrer M. Marr, monsieur LeBlanc. Dites-lui de venir à Ottawa, nous l'accueillerons, nous discuterons avec lui, et nous essaierons peut-être de lui faire entendre un peu raison et, par la même occasion, à certains de ses collègues de la province.

Merci d'être venu.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): J'aimerais d'abord savoir quel pourcentage de vos membres sont des petits entrepreneurs, des petits commerçants.

M. LeBlanc: Entre 80 et 90 p. 100 à peu près, monsieur Whittaker.

M. Whittaker: Et combien dans le secteur des services?

[*Text*]

Mr. LeBlanc: That is a difficult question. I do not have any statistics on it.

Mr. Whittaker: Can you give me a ballpark figure. Is it over 50%?

Mr. LeBlanc: I would say 50% to 60%, likely.

Mr. Whittaker: Going across Canada we have heard a number of things from various chambers of commerce. Let me give you a couple of quotes: "The goods and services tax will turn small business into a nation of bookkeepers." "One million businesses will now have to be accounting for the goods and services tax." The Alberta tourism industry called this an ignorant tax, because it was developed without the knowledge of the importance of this type of tax on tourism. Of course, the Canadian Federation of Independent Business said it was a nightmare on Main Street.

Given the comments they have and the fact that a major percentage of your members are small business oriented, coupled with the remarks of the Atlantic Provinces Economic Council's annual general meeting—whereby they talked about how the benefits of this particular tax, having a heavy concentration in the previously taxed manufacturing area, would harm the regions with the larger service sector basis—how is any type of a goods and services tax going to assist the province of New Brunswick and the small business community here?

Mr. LeBlanc: Perhaps I can this opportunity to ask Mr. Embleton, the chamber president from Fredericton, to speak to that.

Mr. Paul Embleton (President, Fredericton Chamber of Commerce): I think we understand there has to be some deficit reduction and there has to be a better way to collect the tax. We understand the manufacturers' sales tax will be taken off when this is put on. I guess we do not see this as being an extra, brand-new 9% fresh tax that is being thrown out there in addition to every other tax. There is going to be a change in the way the tax is collected. We would like to see it being applied on a fair basis.

As far as it helping, the tax will not help any business. It is going to cause more accounting to be done. It is going to have cashflow problems. I feel that implementation is very, very critical. We talked earlier about whether January or February is a good time. The cashflow of most small businesses is upside down in the wintertime.

Mr. Whittaker: This is the problem I am concerned about across Canada. I am hearing small businesses across Canada crying out and saying that they have very marginal profits.

[*Translation*]

M. LeBlanc: Il est difficile d'y répondre. Je n'ai pas de statistiques là-dessus.

M. Whittaker: Vous pouvez me donner un chiffre approximatif. Plus de 50 p. 100?

M. LeBlanc: Je dirais de 50 à 60 p. 100, probablement.

M. Whittaker: Nous avons entendu diverses chambres de commerce au cours de nos déplacements dans le pays. Je vais vous lire quelques citations: «La taxe sur les produits et services va faire des petits entrepreneurs une population de comptables.» «Un million d'entreprises seront maintenant tenues de verser la taxes sur les produits et services.» Le secteur du tourisme, en Alberta, a dit que c'était un impôt d'ignorants, conçu sans aucun égard pour les répercussions qu'elle aurait sur le tourisme. Évidemment, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante a dit que ce serait un véritable cauchemar pour les commerçants et entrepreneurs.

Après ces commentaires, et étant donné que la plus grande partie de vos membres sont de petits entrepreneurs, et si l'on ajoute à cela les déclarations faites lors de l'assemblée générale annuelle du Conseil économique des provinces de l'Atlantique—où l'on a notamment fait remarquer que les avantages que l'on retirerait de cette taxe, qui se feraient surtout sentir dans le secteur manufacturier correspondant à l'ancienne taxe, désavantageraient les régions où le secteur des services est très développé—comment peut-on appliquer une taxe sur les produits et services qui viendrait en aide à la province du Nouveau-Brunswick et au secteur de la petite entreprise de cette région?

M. LeBlanc: Je vais peut-être en profiter pour passer la parole à M. Embleton, le président de la chambre de Fredericton.

M. Paul Embleton (président de la Chambre de commerce de Fredericton): Nous savons qu'il faut réduire le déficit, et qu'il faut à la fois trouver un meilleur système de prélèvement de l'impôt. Lorsque cette nouvelle taxe sera en place, l'ancienne taxe sur les ventes des fabricants sera supprimée. Il ne s'agit donc pas d'une imposition supplémentaire de 9 p. 100, qui viendrait s'ajouter à tout le reste. Il va donc y avoir en même temps une modification de la façon dont la taxe sera prélevée. Nous aimerions surtout que tout cela se fasse dans le respect du principe de justice.

Mais ce que je peux vous dire, c'est que les entreprises ne vont pas en profiter. Cela va leur imposer une comptabilité supplémentaire, ils vont avoir des problèmes d'encaisse, et à ce sujet, je pense qu'il faudrait bien réfléchir au moment où la taxe devrait entrer en vigueur. On a demandé tout à l'heure si le mois de janvier ou le mois de février étaient bien choisis. Je dois dire que pendant l'hiver, la trésorerie des petites entreprises est souvent en difficulté.

M. Whittaker: C'est un problème qui va se poser dans tout le Canada et qui m'inquiète. J'entends déjà beaucoup de petits entrepreneurs crier au secours et se plaindre de ce que leurs profits sont très marginaux.

[*Texte*]

The tourism industry is a major industry within the Atlantic provinces, but all across Canada it is a growing industry. It is our number three industry and probably one of our fastest growing industries in Canada. They are saying that any type of a tax, because they are so price sensitive, with the added administrative burden of a value-added tax through the system it is going to cause a lot of business failures. This is the thing I am looking at. I am always surprised at the chambers and groups that are concerned, saying that maybe they should look at some other system which will be less devastating for their area.

Mr. Embleton: I do not know of other scenarios that would improve on what they are trying to do. I think deficit reduction is important. We have to collect tax to try to compensate for the difference. I think most small businesses are willing to do their part if being the tax collector is their role. Everybody has to do his part.

• 1620

Small business is going to be the store-front or the front stage for collecting tax and it is not going to be easy. Small business people also realize that it is the survival of the fittest. There will be small businesses that will not survive as a result of this, and that is very unfortunate. It would be nice if everybody could stay in business, if competition were not quite as tough, and if we could all make a little bit more money, but that is kind of in a dream world.

In the real world it does not work that way, and we understand that we have to operate under these new rules that are being implemented. All we would like to do is have a bit of a voice in how it is done so that it can have the lightest impact on us.

The Vice-Chairman: Thank you. I read in August after the First Ministers' Conference a comment by your premier, Mr. McKenna, who said something to the effect that provincial governments could not simply complain about federal taxes all the time and then at the same time ask for all these various things to be funded from Ottawa. I took that as a very refreshing and intelligent comment, and I thought at the time I would probably vote for that guy if I were in his province. He seems to be very astute.

I would like to thank you for coming here today and presenting us with your views.

Mr. Sobeski (Cambridge): One of the tremendous concerns we have had or that has been expressed by consumers is that the retailers will not pass along the hidden manufacturers' sales tax, that it will be hidden in the price and it will just be added into the profits. Would you like to comment? Obviously you are representing the retailers. What guarantees can you give the consumers of

[*Traduction*]

L'industrie du tourisme, qui est une industrie très importante dans les provinces de l'Atlantique, est en pleine expansion dans l'ensemble du Canada. Elle vient en troisième place, et c'est sans doute une des industries canadiennes où la croissance est la plus dynamique. Étant donné l'importance des prix dans ce secteur, toute taxe de ce type et la paperasserie qui va être nécessaire pour l'application d'une taxe sur la valeur ajoutée vont acculer beaucoup d'entreprises à la faillite. Voilà donc la question que je me pose moi-même. Je constate que les chambres de commerce et certaines associations sont extrêmement inquiètes, et il faudrait peut-être envisager un autre système qui serait moins catastrophique pour leur secteur.

M. Embleton: Je ne sais pas si l'on peut véritablement améliorer ce qui est proposé. Je sais que la réduction des déficits est une chose importante. Il faut donc essayer de trouver un impôt qui nous permette de combler ce déficit. Je pense par ailleurs que la plupart des petites entreprises sont prêtes à faire leur part, et notamment si c'est à elles que l'on demande de prélever la taxe. Mais tout le monde va être appelé à assumer sa part du fardeau.

Malheureusement, la petite entreprise et le petit commerce vont être en première ligne, et même en quelque sorte le premier maillon de la chaîne pour le prélèvement de la taxe, ce qui ne va pas être facile. Les petites entreprises réalisent qu'elles se battent pour leur survie. Il va y en avoir qui vont disparaître, et c'est extrêmement regrettable. Il serait évidemment souhaitable que personne ne fasse faillite, ce qui serait possible si la concurrence n'était pas aussi dure, et si nos bénéfices étaient meilleurs; mais peut-être que je rêve.

Dans la réalité, les choses ne fonctionnent pas ainsi, et pourtant nous allons être obligés de nous soumettre à cette nouvelle fiscalité. Ce que nous aimerions, c'est avoir voix au chapitre sur la façon dont le système va être appliqué, afin que nous en souffrions le moins possible.

Le vice-président: Merci. Après la conférence des premiers ministres, au mois d'août, j'ai lu une déclaration de votre premier ministre, M. McKenna, qui disait à peu près que les gouvernements provinciaux ne pouvaient pas à la fois passer leur temps à se plaindre des taxes fédérales et, d'un autre côté, passer également leur temps à attendre les crédits d'Ottawa. J'ai trouvé que c'était une remarque intelligente et réaliste, et j'ai pensé à ce moment-là que si j'étais un habitant de la province, je voterais pour ce monsieur. Il m'a paru plein de bon sens.

Je vous remercie de vous être déplacés, et de nous avoir fait part de vos points de vue.

M. Sobeski (Cambridge): Ce que nous avons entendu dire en permanence, et ce que les consommateurs craignent notamment, c'est que la suppression de l'ancienne taxe sur les ventes des fabricants n'atteigne pas le détail, et qu'elle continue à être incluse dans le prix, et donc tout simplement ajoutée aux bénéfices. Auriez-vous quelque chose à nous dire là-dessus? Vous représentez

[*Text*]

Canada that, indeed, competition will pass the prices along?

Mr. Haylock: I think there is a very simple word that covers that: competition. If you have one store selling a product at an enhanced price because you have two taxes on it, I think that store is going to lose business. I think you have to rely to some extent on the system, the natural competition, and I think that will take care of it.

Mr. Embleton: I think it is just a one-shot deal they would ever have at it. They would try it once, and they would be put back in their place as soon as they tried to implement that. I really do not think that is going to be a problem. There will be a few people out trying to grab, but they are going to get their knuckles rapped real fast, and they are going to learn that they have play the game according to the rules.

The Vice-Chairman: Again, I will thank you for coming here today.

We will move on to the Saint John Board of Trade. I believe we have David Barry, president; Cathy Rignanesi, chairman of the tax committee; and Linda Forestell, general manager. You have seen how we more or less operate here, so if you give us a brief overview of your concerns we will then proceed to questions by the members.

Mr. David Barry (President, Saint John Board of Trade): Thank you, Mr. Chairman. After listening today and, of course, being familiar with the Canadian chamber's brief, I am sure you have heard a lot of what we are going to say already, but regardless of that we will try to summarize our comments as quickly as possible.

We were, as a board, very encouraged with the phase two tax reform proposals simply because they intended to remove the federal sales tax and replace it with what we consider to be a more economically viable and a fairer tax. The federal sales tax was always described as unreliable, unpredictable, and economically destructive. From our perspective, anything to amend or improve that tax was important.

• 1625

The problem it seems is that the form of the goods and services tax now proposed by the federal government does not comply with the original phase two proposals. More particularly, it is not uniform with the provinces'. It is not necessarily visible, and it does not remove the income tax surtaxes that were proposed initially.

[*Translation*]

également le secteur du détail. Quelles garanties pouvez-vous donner aux consommateurs canadiens que la concurrence jouera correctement et que les prix en seront la traduction?

M. Haylock: Je pense que le terme de concurrence résume la situation. Si tel magasin vend tel article plus cher parce qu'il est taxé deux fois, il va tout simplement perdre des clients. Je crois qu'il faut quand même faire confiance à la nature, au jeu de la concurrence; les choses s'arrangeront d'elles-mêmes.

M. Embleton: Je pense d'ailleurs que les commerçants en question ne s'y risqueront qu'une fois, qu'ils s'y brûleront, et qu'ils n'essayeront pas une deuxième fois. Très peu de gens, à mon avis, essayeront de jouer ce vilain petit jeu; ils se feront de toute façon taper sur les doigts très rapidement, et ils apprendront les règles du jeu.

Le vice-président: Merci encore d'être venus.

Nous recevons maintenant le *Saint John Board of Trade*. C'est-à-dire: David Barry, président, Cathy Rignanesi, présidente du comité de la fiscalité, et Linda Forestell, directrice générale. Vous avez plus ou moins compris comment nous procédons; donc, vous pourriez peut-être résumer votre position, ce qui nous permettra ensuite de passer aux questions.

M. David Barry (président du *Saint John Board of Trade*): Merci, monsieur le président. Étant donné les témoignages qui ont déjà été entendus aujourd'hui, et connaissant par ailleurs le mémoire de la Chambre de commerce du Canada, je suis sûr que vous avez déjà entendu une bonne partie de nos arguments, ce qui ne m'empêchera tout de même pas de vous les résumer rapidement.

Notre chambre de commerce avait trouvé très encourageantes les premières propositions concernant la phase deux de la réforme fiscale, puisqu'il était prévu de supprimer la taxe fédérale de vente et de la remplacer par ce qui nous semble être un impôt plus juste et plus rationnel sur le plan économique. La taxe de vente fédérale avait été critiquée parce que c'était un impôt peu fiable, imprévisible, et contraire à la rationalité économique. D'un autre point de vue, il était donc important de modifier ou d'améliorer cette taxe.

Il semble pourtant que la forme que prend cette taxe sur les produits et services, comme l'envisage le gouvernement fédéral, ne corresponde pas aux premières propositions concernant la phase deux de la réforme fiscale. Notamment, c'est une taxe qui ne tient pas compte des taxes provinciales. Elle n'est pas non plus nécessairement visible, et elle n'entraîne pas la suppression des surtaxes de l'impôt sur le revenu, comme proposé initialement.

[*Texte*]

It does remove two of the major flaws inherent in the FST. However, we believe there should be a more comprehensive tax base to allow for a lower rate. The administrative burden can be improved, particularly by uniformity with the provinces in the tax base and a comprehensive or uniform collection system. The tax also was originally proposed to be revenue neutral, and it does not appear to be that.

We do have substantial concerns with the economic perspective or economic impact in New Brunswick. Although generally we are of the view that the goods and services tax will have long-term economic benefits for the province, we are concerned with its impact on our service sector. We feel the compliance aspects on them and how the service sector will react to the tax are important to our economic success.

There are a number of ways the service sector will respond. Some will not have to increase their prices. Others may indeed be able to lower them. Of course others will have to raise them.

For 1991 I think the government's proposal or analysis indicates a 2.25% inflationary impact. As we have heard today, others have indicated a higher impact, I think the Conference Board roughly 2.7% and others as much as 3%. We did not do our own analysis. We do not have the ability to do that. But we are of course concerned with the inflationary and accordingly perhaps recessionary impact that will have not just on the New Brunswick economy but on the national economy.

The administration of the tax, however, is our primary concern. With the provinces not on side the uniformity of tax base, the compliance rules, the collection of administrative systems will have to be duplicated. You have heard it from others and I do not intend to belabour the point. The principal burden will be on the small business sector, which is our principal membership.

We recognize there are many attempts in the paper to alleviate this, but we still believe the proposals put the small business person at a distinct disadvantage with its larger competitors. The ultimate solution, as we have all heard, we believe is to simplify the compliance burden and eliminate duplication of tax administration. So we advocate, as have others, a combined system.

If you are unable to do that, we do have two recommendations in our brief. One is that the $30,000 small traders threshold be increased to $100,000, below which vendors would not have to register or collect the tax. We also recommend the small business

[*Traduction*]

Reconnaissons cependant que deux des aspects les plus négatifs de la taxe de vente fédérale vont disparaître de notre fiscalité. Néanmoins, nous estimons qu'il faudrait élargir l'assiette fiscale et ainsi abaisser le taux d'imposition. Le fardeau administratif qui va être imposé aux entrepreneurs pourrait être allégé si l'on uniformisait l'assiette fiscale dans les provinces, en même temps que le mécanisme de prélèvement de la taxe. À l'origine, celle-ci devait être sans incidence sur les recettes, mais il ne semble pas que ce soit le cas.

Les effets possibles de cette nouvelle taxe sur l'économie du Nouveau-Brunswick nous préoccupent. Alors que nous pensons, de façon générale, que la taxe sur les produits et services aura des effets bénéfiques à long terme sur l'économie de la province, nous craignons fort pour l'avenir du secteur des services. La façon dont ce secteur va réagir à la taxe et la façon dont celle-ci va lui être imposée sont des éléments importants de notre succès économique.

Ce secteur des services ne va pas réagir de façon uniforme. Certains n'auront pas besoin de modifier leurs prix, d'autres pourraient peut-être même être en mesure de les abaisser, mais il y en aura évidemment qui devront les relever.

Les calculs faits par le gouvernement indiqueraient pour 1991 une augmentation de l'inflation de 2,25 p. 100. Comme nous avons pu l'entendre dire aujourd'hui, certains autres analystes prévoient une inflation plus forte, puisque le *Conference Board* envisage une progression de 2,7 p. 100, et d'autres jusqu'à 3 p. 100. Nous n'avons pas nous-mêmes fait ces calculs. Nous n'en avons pas les moyens. Mais nous sommes évidemment très préoccupés par cette reprise de l'inflation et l'effet récessionniste qu'il faudra probablement en attendre, non seulement au Nouveau-Brunswick, mais à l'échelle nationale.

Ce qui nous préoccupe le plus, c'est l'aspect administratif de l'application de ce nouvel impôt. Étant donné que l'assiette fiscale ne correspondra pas à celle des provinces, étant donné par ailleurs les règles d'application de la taxe, il y aura deux grands systèmes de prélèvement de l'impôt. D'autres vous en ont déjà parlé, et je n'ai pas l'intention de m'y attarder. Mais ce seront surtout les petits commerçants et entrepreneurs, c'est-à-dire l'essentiel de nos membres, qui en feront les frais.

Je sais que le document du gouvernement propose de nombreuses solutions destinées à en alléger le fardeau, mais je pense que les petites entreprises n'en seront pas moins désavantagées face à leurs concurrentes de taille plus importante. Comme nous avons tous pu le constater à la lumière des témoignages, la seule solution serait de simplifier les règles d'application, et notamment d'avoir un seul système remplaçant les deux systèmes fédéral et provincial.

Au cas où cela ne serait pas possible, nous vous proposons deux recommandations dans notre mémoire. L'une demande que le seuil des petits commerçants passe de 30,000$ à 100,000$, seuil au-dessous duquel le commerçant ne serait pas tenu d'être enregistré ni de

[*Text*]

administration fee be increased from 0.4% to 1% of total revenue, to a maximum of $2,500.

We have noticed that questions have been addressed to this particular issue, and I will address them now. Our figure came from what we considered the best guestimate—and that is what it would be—of what it would actually cost the small business man on the administrative side. Others—I think the Canadian chamber—have proposed $1,000, as did the New Brunswick chamber. If indeed there is a large cost to that, which there would be to the government, perhaps a sliding scale moving towards helping the small business would be the appropriate way of resolving it. But we believe the figure is a fair and accurate estimate of what it will actually cost the small business man in terms of compliance, and as good as anyone's.

We do support very strongly the GST credit system to minimize the regressive effects of the tax on lower-income families in particular. We do, however, strongly suggest that any tax credit system not be paid quarterly but be paid at least monthly to more appropriately coincide with the actual cashflow requirements of these families. In addition, we strongly contend that the corporate and individual surtaxes be removed as outlined in the government's June 1987 White Paper on Tax Reform, the original phase two proposals.

• 1630

We do want to address as well the marketing of the tax. It seems to us that the government, by introducing these proposals, has lost virtually the support of everyone it had as a result of its initial proposals in 1987. Whether it can ever gain back some support is probably very difficult. We are not sure how to do that, but we do recognize that there are substantial benefits for the tax to Canada and to New Brunswick, in particular, and we do feel that amendments or substantial changes to the existing federal sales tax are imperative for the successful economic health of this province and of Canada.

Although we, as do most business people, support deficit reduction or control of the deficit, the initial proposal again in phase two of tax reform was that this sales tax would be revenue neutral. In our analysis, and it appears in almost everyone's analysis—and I do not think it has been denied by the government—this tax will not be that. We do believe the government should remain with a tax that is revenue neutral and that is one of the reasons we feel that it is possible with changes to reduce the proposed rate.

[*Translation*]

prélever la taxe. Nous recommandons également que les frais d'administration octroyés aux petites entreprises passent de 0,4 p. 100 à 1 p. 100 des recettes totales, avec un plafonnement de 2,500$.

Cette question a fait l'objet de bien des discussions, et je vais essayer d'y répondre. Notre chiffre est calculé à partir de la meilleure évaluation possible que nous puissions faire de ce que coûtera l'application de ce nouvel impôt, en frais d'administration, aux petits entrepreneurs. D'autres témoins—la Chambre de commerce du Canada—ont proposé le chiffre de 1,000$; c'est également ce que demandait la Chambre de commerce du Nouveau-Brunswick. Si cela doit coûter trop cher au Trésor, on pourrait envisager un barème sous forme d'échelle mobile appliquée à la petite entreprise. Mais notre proposition nous paraît honnête, et elle correspond à peu près à la meilleure estimation possible, à l'heure actuelle, de ce que l'application de la nouvelle taxe coûtera aux petits entrepreneurs en frais de secrétariat et d'administration.

Nous sommes par ailleurs tout à fait partisans du système de crédits prévu pour compenser le caractère régressif de la taxe, et tout particulièrement pour les ménages des tranches inférieures de revenu. Cependant, nous recommandons fermement que les versements du système de crédits d'impôt ne soient pas effectués trimestriellement, mais sur une base mensuelle, afin de mieux correspondre aux besoins d'argent de ces familles. En outre, nous soutenons que les surtaxes imposées aux sociétés et aux particuliers devraient être supprimées, comme le prévoyait le Livre blanc sur la réforme fiscale de juin 1987, les propositions originales de la phase deux.

Nous voulons également nous attarder à la question de la présentation de la taxe. Il nous semble que le gouvernement, en présentant ces propositions, a pratiquement perdu tout l'appui qu'il s'était acquis à la suite de la présentation de ses propositions initiales, en 1987. Il lui sera probablement très difficile de renverser la vapeur. Nous ne savons pas exactement comment faire, mais nous reconnaissons que le Canada et le Nouveau-Brunswick, en particulier, pourront tirer de grands avantages de cette taxe, et nous sommes d'avis que des modifications ou des changements substantiels à la taxe de vente fédérale actuelle s'imposent afin d'assurer la bonne santé économique de notre province et du Canada.

Comme la plupart des gens d'affaires, nous appuyons la réduction du déficit ou sa reprise en main; cependant, selon la proposition initiale de la phase deux de la réforme fiscale, cette taxe de vente ne devait générer aucune nouvelle recette. Selon notre analyse, et selon la plupart des autres analyses effectuées—et je ne pense pas que le gouvernement ait nié ce fait—cette taxe générera de nouvelles recettes. Nous croyons que le gouvernement devrait s'en tenir à une taxe qui ne génère aucune nouvelle recette, et c'est une des raisons pour lesquelles

[*Texte*]

We also are strongly behind the fact that the tax be visible so that all governments, assuming the provinces eventually come on side, will be accountable.

We talked earlier about the credit payment system. We have also indicated that we feel that the proposed rate can be lowered by broadening the base of the tax and perhaps revising the proposed credit system to compensate lower-income families on a more adequate and timely basis.

We support the proposal to provide a rebate of tax for newly constructed residential dwellings purchased after January 1, 1991. We believe that a rebate mechanism must be introduced to provide individuals with a refund of the tax paid on supplies and contractor services where the individual is acting as his own general contractor in the construction of a principal residence. This does not appear to have been addressed and no doubt you perhaps have heard it before.

The last area we would like to address is tourism. In New Brunswick, roughly 4% of our provincial gross product is based on the tourism industry and it is an area of growth. We do not believe that the rebate programs in the proposal go far enough to ensure that we have that or can sustain that continued growth in New Brunswick.

Accordingly, it is our recommendation that there be no minimum rebate required before tourists can claim a refund of the GST, that the rebate program should extend to GST paid on food and beverages consumed in Canada by tourists and that the limit in claiming a rebate with respect to accommodations of up to 30 nights per visit should also be removed. The procedure for claiming the rebate obviously should be clearly defined and simple, and that should be posible.

In closing, we confirm that it is our belief that it is no longer possible to correct the deficiencies in the existing federal sales tax with amendments and revisions to the existing legislation. A comprehensive new piece of legislation is necessary, with particular emphasis on a tax that has a broad base and results in a lower tax rate, a tax that is integrated or harmonized with the provincial sales taxes across the province, a tax that is administratively simple and administratively easy to comply with, a tax that is visible, and a tax that is revenue neutral.

Thank you very much.

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Welcome, members of the Saint John Board of Trade. I would like to deal with two or three areas.

[*Traduction*]

nous pensons qu'il est possible, en faisant certains changements, d'en réduire le taux proposé.

Nous croyons fermement aussi que la taxe doit être visible, de sorte que tous les gouvernements, en supposant que les provinces emboîtent un jour le pas, seront responsables.

Nous avons parlé plus tôt du système de versement des crédits. Nous avons également indiqué que nous pensons qu'on peut abaisser le taux proposé en élargissant l'assiette de la taxe et en révisant peut-être le système proposé de versement des crédits pour compenser de façon plus adéquate, opportune, les familles à faible revenu.

Nous appuyons la proposition de fournir un remboursement de taxe pour les habitations résidentielles nouvellement construites achetées après le 1er janvier 1991. Nous pensons qu'un mécanisme doit permettre de rembourser aux individus la taxe payée sur les matériaux et les services de construction lorsque la personne fait elle-même office d'entrepreneur général pour la construction de sa résidence principale. Vous ne semblez pas avoir étudié cette question, dont vous avez sans aucun doute entendu parler auparavant.

Le dernier domaine que nous voulons aborder est celui du tourisme. Au Nouveau-Brunswick, environ 4 p. 100 du produit provincial brut repose sur le tourisme, et il s'agit d'un secteur en croissance. Nous ne pensons pas que les programmes de remboursement prévus soient suffisamment étoffés pour garantir ou maintenir cette croissance soutenue au Nouveau-Brunswick.

En conséquence, nous recommandons qu'il n'y ait aucun remboursement minimum établi pour que les touristes puissent demander un remboursement de la TPS, que le programme de remboursement englobe la TPS payée sur les aliments et les boissons consommés au Canada par les touristes, et que la limite de 30 nuits par séjour imposée pour le remboursement de la TPS sur l'hébergement soit éliminée. La marche à suivre pour obtenir le remboursement devrait être clairement expliquée et simple, et cela ne devrait poser aucun problème.

En guise de conclusion, nous disons qu'il n'est plus possible de corriger les imperfections de la taxe de vente fédérale actuelle par des amendements et des révisions de la loi en vigueur. Il nous faut un nouveau projet de loi complet, mettant l'accent sur une taxe établie sur une large assiette et dont le taux sera moins élevé, une taxe intégrée ou harmonisée avec les taxes provinciales de vente partout dans le pays, une taxe simple à administrer et facile à respecter, qui est visible et qui ne génère aucune nouvelle recette.

Je vous remercie beaucoup.

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Je désire souhaiter la bienvenue aux membres du *Saint John Board of Trade*. J'aimerais m'attarder à deux ou trois domaines.

[*Text*]

• 1635

The Canadian Chamber of Commerce, as you likely read or knew about, put some conditions on the acceptance of this goods and services tax proposal. One of them was a key one on which you put your finger, too: the harmonization of rates with the provinces. They went so far as to adopt a resolution from the floor that if there were not a combined rate and all the provinces were not in before January 1, 1991, we should not proceed with the GST proposal.

From what you have said, I would gather that you do not support that condition. A few minutes ago, for instance, you said if it is not combined you had some conditions or changes. . . the threshold for small business. You therefore do not support that.

Mr. Barry: We were actually the host chamber, if you like, or board for that convention. We spoke on that resolution ourselves. I would say that our position in this paper obviously was not as strong as the message delivered at the Canadian chamber meeting, from the resolution that has been presented to you.

If we had to go back to our members and ask whether you should proceed if there is not harmonization—and we have a democratic vote—the answer would be no, we could not support it. I am sure that would be the end result. That is the principal concern of all the small businesses in this country as we noted quite clearly at the Canadian chamber meeting in Saint John. It is a principal concern of our membership, and frankly it is quite easy to see that it is. If there is a harmonzied system, the end result is visibility, uniformity, compliance, everything. Four or five of our significant concerns are gone.

Now you know in terms of all the provinces or some type of system that complies. . . our problem is that we do not know what is on the table with the provinces, how far, how serious the negotiations were. We understood they were serious negotiations and perhaps they are still ongoing, but we do not know what caused the problem, what caused the break up of their being unable to come to any particular agreement on this tax.

Mr. Attewell: The provincial treasurers had a meeting just a few days ago. I think likely all members of the committee agree with you that it certainly is the big issue in terms of complexity, cost and everything, but I guess we vary a bit in terms of the reality of whether they are indeed going to come on before or after. . . I think they all will be on eventually, but my personal opinion is it is going to be after 1991 and one by one or in clusters. They will all be on; it is just a question of how long it takes.

[*Translation*]

La Chambre de commerce du Canada a énoncé des conditions pour l'acceptation de cette taxe sur les produits et services. Vous le saviez peut-être, ou vous avez peut-être lu un article à ce sujet. Vous avez souligné l'une de ces conditions, une condition importante : l'harmonisation des taux avec les provinces. La chambre de commerce est même allée jusqu'à adopter une résolution disant que s'il n'y a pas de taux combiné et si les provinces ne participent pas toutes à ce programme avant le 1er janvier 1991, nous ne devrions pas aller de l'avant avec cette proposition de TPS.

A la suite de ce que vous avez dit, je crois comprendre que vous n'appuyez pas cette condition. Il y a quelques minutes, par exemple, vous avez dit que si ces taxes n'étaient pas combinées, vous aviez certaines conditions ou certains changements. . . le seuil des petites entreprises. Donc, vous n'appuyez pas cette condition.

M. Barry: Nous avons été l'hôte de ce congrès. Nous sommes intervenus au sujet de cette résolution. La position énoncée dans notre mémoire n'est pas aussi ferme que le message exprimé à la réunion de la Chambre de commerce du Canada, d'après la résolution qui vous a été présentée.

Si nous devions demander à nos membres s'il faut aller de l'avant avec cette taxe sans harmonisation—nous avons un système démocratique—la réponse serait non, nous ne pourrions appuyer cette taxe dans ces conditions. Je suis persuadé que ce serait la réponse que nous obtiendrions. Voilà la principale préoccupation de toutes les petites entreprises au pays; nous en avons clairement pris conscience lors de la réunion de la Chambre de commerce du Canada à Saint-Jean. C'est la principale préoccupation de nos membres, et franchement, il est facile de s'en apercevoir. Si nous avons un système harmonisé en place, nous obtiendrons la visibilité, l'uniformité, le respect des règles, et ainsi de suite. Vous éliminez ainsi du même coup quatre ou cinq de nos principales préoccupations.

En ce qui concerne toutes les provinces, ou un système qui respecte. . . le problème, c'est que nous ne connaissons pas la teneur des négociations avec les provinces, à quel point on en est rendu, quel était le sérieux de ces négociations. Nous avons compris qu'il s'agissait de négociations sérieuses et qu'elles se poursuivent peut-être d'ailleurs, mais nous ne savons pas quelle a été la cause du problème, quelle a été la cause de la rupture de ces négociations, ce qui a empêché la conclusion d'une entente sur cette taxe.

M. Attewell: Les trésoriers provinciaux ont tenu une réunion il y a à peine quelques jours. Je pense que tous les membres du Comité conviennent avec vous qu'il s'agit là certainement d'une question importante en termes de complexité, de coût et de tout autre aspect, mais je crois que nous avons des points de vue différents sur la question de savoir si les provinces vont se joindre à un système uniformisé avant ou après. . . Je pense qu'un jour, toutes les provinces se rallieront, mais

[*Texte*]

You brought up a very interesting point on your page 5, the marketing aspect. Not many have done that. Certainly one of the big challenges of the government is to get the message out. I will just briefly outline an astonishing example.

Yesterday in Charlottetown, I was asking Sandy MacKay, the president of the P.E.I. Federation of Labour, how many of his members would make $30,000 or less. He did not have that number, but he said he would give me his own situation. He had it written right down there. He said he made $28,000, was married, had four children, and that he was going to be paying $2,100 extra in GST. Just remember that number, $2,100, and divide it by 9%. He would have to purchase $22,200 worth of taxable goods and services. Remember that he is making only $28,000, is paying $3,000 in federal and provincial income tax, so he starts with $25,000. Rents are not taxable. Food is not taxable. What he would get as a credit would be $590. Divide that by 9%. He could purchase $6,500 worth of taxable goods and services. That would be clothing, eating at restaurants, some of these things. I think that is a fair credit.

I was astounded that a leader of a union would not understand what is being proposed. He is adversely affecting hundreds, maybe thousands of his people. That is a tremendous communications or marketing challenge to get out there.

Now you mentioned you were not sure how we would regain some of this support. Are you talking of the support of business and individuals?

Mr. Barry: Yes. Clearly. I think there indeed was some support of a number of individuals and consumer groups with the initial proposals and the government seemed to us to be making a fair amount of headway in discussing how this tax would be implemented with a number of groups. The end result is that everybody who was on side has fallen to the other side since these proposals came forward.

• 1640

I also think you are right in your example. If I recall correctly, I heard a union leader from the west coast in Vancouver say the same thing the other day. He said he was going to go in and have to negotiate for 14% because there was 5% inflation and 9% GST. It was as simple as that to him.

[*Traduction*]

personnellement, je pense que ce sera après 1991, et les provinces se joindront à un système harmonisé une par une ou en groupe. Elles vont toutes se joindre à un système harmonisé; ce n'est qu'une question de temps.

Vous avez soulevé un point intéressant à la page 9 de votre mémoire, la présentation de la taxe. Peu de groupes ont abordé cet aspect. L'un des grands défis du gouvernement est de bien faire passer son message. Permettez-moi brièvement de vous donner un exemple frappant.

Hier, à Charlottetown, j'ai demandé à Sandy MacKay, le président de la Fédération du travail de l'Île-du-Prince-Édouard, combien de membres de son organisation gagnent 30,000$ ou moins. Il n'avait pas la réponse, mais il m'a expliqué sa propre situation. Il avait tous les détails par écrit. Il a dit qu'il gagnait 28,000$, était marié, avait quatre enfants, et qu'il allait verser une somme supplémentaire de 2,100$ en TPS. Prenons ce chiffre, 2,100$, et divisons-le par 9 p. 100. Il faudrait qu'il achète pour 22,200$ de produits et services taxables. Rappelez-vous qu'il ne gagne que 28,000$, et qu'il verse 3,000$ en impôt sur le revenu fédéral et provincial; donc, son salaire de départ est de 25,000$. Le loyer n'est pas taxable. Les produits alimentaires ne sont pas taxables. Il pourrait obtenir un crédit de 590$. Divisons ce chiffre par 9 p. 100. Il pourrait ainsi acheter pour 6,500$ de produits et services taxables. Il pourrait s'agir de vêtements, de repas au restaurant et d'autres choses. Je pense qu'il s'agit d'un crédit juste.

J'ai été frappé de voir qu'un leader syndical ne comprenne pas les mesures qui sont proposées. Il exerce une influence négative sur des centaines, peut-être même des milliers, de personnes membres de son organisation. Cela représente un énorme défi de communication ou de mise en marché.

Vous avez également mentionné que vous ne savez pas au juste comment le gouvernement pourrait retrouver une partie de ses appuis. Est-ce que vous parlez de l'appui du monde des affaires et des appuis individuels?

M. Barry: Oui. De toute évidence. Je pense que les propositions initiales ont reçu l'appui d'un certain nombre de personnes et de groupes de consommateurs. À notre avis, le gouvernement semblait progresser dans ses discussions avec plusieurs groupes sur la façon de mettre en oeuvre cette taxe. Finalement, tous ceux qui appuyaient ces mesures sont maintenant passés dans l'autre camp depuis le dépôt de ces propositions.

Votre exemple est bon. Sauf erreur, je me rappelle avoir entendu un chef syndical de la côte ouest, à Vancouver, dire exactement la même chose l'autre jour. Il a affirmé qu'il serait obligé, dans les négociations, d'exiger 14 p. 100 de hausse salariale pour contrer l'inflation à 5 p. 100 et la taxe à 9 p. 100. Pour lui, c'était aussi simple que cela.

[*Text*]

Mr. Attewell: A woman was here a while ago with a placard that said the poor cannot pay. Well, the poor will not be paying under this system. They will get their credits in advance.

Mr. Barry: I want to make it clear that we believe very strongly that any credit system should address that issue, and should address it well. We do not think the issue the way it is being proposed addresses it properly.

Cashflow is critical to lower-income families. I do not think there is any reason why any credit cannot be paid on a more timely basis than quarterly.

Mr. Attewell: It is quarterly, in advance. You may not be aware. It is in advance.

Mr. Barry: It does not make it easier.

Mr. Attewell: You said you wanted the system to be revenue neutral. I do not know quite what you mean by that. Do you mean pure revenue neutral? There would be no credits. As you know, the current federal sales tax will generate over the next year about $17.5 billion. Are you saying that the new system should generate only $17.5 billion?

Mr. Barry: No. By revenue neutrality we mean what was proposed in phase two, which was that you would raise enough revenue to cover the FST, as I recall the administrative cost, the new administrative compliance costs, the reduction of corporate and personal surtaxes, and whatever credit system was necessary to address the lower-income situation and the regressive nature of the tax.

Mr. Attewell: So not really revenue neutral. Thank you.

Mr. Young: The critical thing here from your point of view, and I want to be very clear on this, is that we in the Liberal party have said from the outset that this type of taxation is unacceptable to us, but we do have to discuss the proposal that is before us.

I want to review the criteria you have established to determine whether or not you could support the proposal or this concept of the tax. You have a number of very clear statements, one being on integration with the provincial sales tax.

The only question I have for you is this—and I have asked it of the national Chamber of Commerce, of boards of trade and of chambers of commerce—are these absolute preconditions? You keep hearing about who is going to

[*Translation*]

M. Attewell: Il y avait une femme l'autre jour qui brandissait une affiche sur laquelle on pouvait lire que les pauvres n'étaient plus en mesure de payer. Eh bien, avec le nouveau régime, les pauvres n'auront plus à payer, puisqu'ils recevront leurs crédits d'impôt à l'avance.

M. Barry: Soyons clairs: tout crédit d'impôt devrait répondre à ce problème, et bien y répondre. Or, la façon dont vous vous proposez de corriger la situation ne me semble pas la bonne.

Pour les familles à faible revenu, c'est l'encaisse qui est critique. Je ne vois pas pourquoi on ne pourrait pas verser les crédits de façon plus régulière et plus souvent qu'à chaque trimestre.

M. Attewell: Ils seront versés tous les trimestres à l'avance. Vous ne le savez peut-être pas, mais ils seront versés d'avance.

M. Barry: Cela n'est pas plus facile pour autant.

M. Attewell: Vous avez affirmé que le nouveau régime, d'après vous, ne devrait avoir aucune incidence sur les revenus. Je ne sais pas exactement ce que vous entendez par cela. Entendez-vous par là qu'il ne devrait avoir aucune incidence, quelle qu'elle soit, sur les revenus? Dans ce cas, il ne faudrait verser aucun crédit. Vous savez que la taxe fédérale de vente actuelle produira au cours de la prochaine année quelque 17,5 milliards de dollars. Êtes-vous en train d'affirmer que le nouveau régime ne devrait produire que 17,5 milliards de dollars, et pas plus?

M. Barry: Non. Lorsque nous parlons de neutralité quant aux recettes, nous nous reportons à ce qui a été proposé à la deuxième étape, à savoir que la taxe produirait suffisamment de recettes pour remplacer la taxe fédérale de vente, les coûts d'administration de la nouvelle taxe, les nouveaux coûts administratifs d'observation de la taxe, la réduction des surtaxes des sociétés et des particuliers, et tout régime de crédits nécessaire pour aider les personnes à faible revenu et pour contrer la nature régressive de la taxe.

M. Attewell: Je vois maintenant ce que vous voulez dire. Merci.

M. Young: Voyons si j'ai bien compris ce qui vous semble critique à vous. Même si le Parti libéral affirme depuis le début qu'il rejette ce type de régime fiscal, il se voit néanmoins dans l'obligation de discuter de la proposition dont nous sommes tous saisis.

Revoyons maintenant les critères que vous vous êtes fixés pour déterminer si vous acceptez ou non la proposition fiscale. Vous avez émis toute une série de déclarations très claires, en proposant notamment l'intégration de la nouvelle taxe aux taxes des provinces sur les ventes.

Je voudrais simplement savoir si ces conditions sont absolues pour vous. J'ai déjà posé cette même question à la Chambre de commerce du Canada et aux diverses chambres de commerce provinciales et autres. On parle

[*Texte*]

get on board afterwards, but this looks like a dog's breakfast to a lot of people across Canada as it is.

If you bring in this system, without the participation of provinces and start adding them on later... you have already between 4,000 and 8,000 federal civil servants, you have taxation systems, you have collection forms, you have remittance arrangements, and you have had people go through the whole process, so is it an absolute precondition that these criteria that you have set out be addressed, responded to, and agreed to by the Government of Canada before the goods and services tax proposal goes ahead?

You said you did not think they were going to do that. To make sure that we understand what Mr. Attewell said, he says that no matter what, because he is with Mr. Wilson on this, he is not going to sit with the provinces. But if the facts were known the finance ministers of Canada, and treasurers and the national finance minister spent only minutes talking to one another about this. Officials talked about it. There was never any political discussion.

But there is a suggestion that because the provinces are not doing their job the feds are being forced to go ahead. The reverse is true. It is that the feds are not sitting down and talking with the provinces and negotiating a deal.

I want to go back and make sure I am clear on your answer that it should not go ahead no matter whose fault it is, unless there is an integration of the two systems. Is that the position?

Mr. Barry: I think that is what I said earlier. What I said was that if we asked our membership—and we do that to get an expression of interest—and if those systems are not harmonized or made uniform and brought together, then the administration, which is the major problem, will not be addressed and our membership would say no. What we would have to say is no.

• 1645

Mr. Nystrom: If you are looking for harmonization before January 1, 1991, you are not going to get it. Do you think Mr. Peterson in Ontario is going to give away a big election issue fighting the GST, or Mr. Filmon in Manitoba in a minority Parliament, or Mr. Devine in Saskatchewan who is 20 points behind in the polls, or Mr. Vander Zalm who is so far behind in the polls you cannot even measure it on the Richter scale? Really what you are saying is that you do not support this proposal because

[*Traduction*]

beaucoup de ceux qui emboîteront le pas ou non ultérieurement, mais tout cela ressemble à une bouillie pour les chats pour bien des Canadiens.

Si le gouvernement fédéral met en vigueur son nouveau régime fiscal sans la participation des provinces, mais que celles-ci décident d'emboîter le pas ultérieurement... vous avez déjà de 4,000 à 8,000 fonctionnaires fédéraux, plusieurs systèmes de taxation, des formulaires de perception, des ententes de remise de la taxe, tout cela pour tenir compte uniquement de la taxe du gouvernement fédéral. Voilà pourquoi je vous redemande si les critères que vous avez énumérés constituent des conditions préalables absolues auxquelles devrait souscrire le gouvernement du Canada avant qu'il impose sa taxe sur les produits et services?

D'après vous, le gouvernement n'ira pas de l'avant sans l'accord des provinces. Mais M. Attewell a pourtant affirmé—et il est de collusion avec M. Wilson là-dessus—qu'il n'avait aucunement l'intention d'en discuter avec les provinces. Or, le ministre des Finances du gouvernement fédéral et les trésoriers provinciaux ne se sont parlé là-dessus que pendant quelques minutes à peine. Ce sont les hauts fonctionnaires qui en ont discuté longuement, et non pas ceux qui avaient le pouvoir politique.

Dans certains milieux, on prétend que le gouvernement fédéral est obligé d'aller de l'avant, tout simplement parce que les provinces ne font pas leur travail. C'est tout le contraire. Ce sont les représentants du gouvernement fédéral qui n'en discutent pas autour d'une table avec les provinces dans le but de conclure une entente.

Je veux être sûr d'avoir bien compris votre point de vue: vous avez bien affirmé que le gouvernement fédéral ne devrait pas aller de l'avant—peu importe qui est le coupable—tant qu'il n'y aura pas eu intégration des deux régimes fiscaux? Ai-je bien compris?

M. Barry: C'est ce que j'ai dit plus tôt, je pense. Nous interrogeons nos membres de temps à autre pour savoir ce qu'ils pensent; or, si nous demandions à nos membres s'ils sont d'accord pour appuyer le nouveau régime, même si les provinces et le gouvernement fédéral ne s'entendent pas pour uniformiser le système fiscal, alors je suis convaincu qu'ils ne seraient pas d'accord, à cause des grandes difficultés d'administration de la taxe. Nous nous verrions obligés de vous refuser notre appui.

M. Nystrom: Il vous est inutile d'espérer obtenir l'harmonisation d'ici au 1er janvier 1991. Pensez-vous vraiment que M. Peterson va enfourcher le cheval de bataille qu'est la TPS en pleine campagne électorale ontarienne, ou encore M. Filmon, qui dirige un gouvernement minoritaire au Manitoba, ou M. Devine, de la Saskatchewan, qui est à 20 points derrière ses adversaires dans les sondages, ou même M. Vander Zalm, qui tire à ce point de l'arrière dans les sondages qu'il est

[*Text*]

there will not be harmonization by 1991. Is that not really clear?

Mr. Barry: I think that may be the end result but you are addressing the political aspects of it. We are trying to save you. . .

An hon. member: That is what it is all about.

Mr. Nystrom: Bill Attewell is right. You have to look at the real world and the real world out there is that it is not going to fit anyone's agenda because the proposal was such a rotten proposal in the first place, and therefore you are not going to get harmonization. Therefore, should you not do what John Bulloch is doing and lead a national crusade against this dog's breakfast? Get back to the real world.

Mr. Barry: I think our crusade, if you call it that, would be to try to get our province to sit down with the federal government and to try to put something together that is acceptable. That is our agenda and we will try to do that. Politically I cannot argue with you. That may be the end result, but we feel there should be some change to the system. It is very clear. Certainly the Liberal Party's position has been the same over the years in terms of amending the federal sales tax. It is a lousy tax and something has to be done with it. The proposal obviously could have been better and more saleable and that is our concern on the marketing side.

Mr. Nystrom: I come from western Canada. I come from Saskatchewan. On page 6 of your brief you say:

> Expenditure programs must be examined for areas of possible restraint.

Mr. Attewell, across the way, was just questioning you about the restraint that the present federal government is exercising, cutbacks in VIA, cutbacks in UI, closing of a base in Summerside, cutbacks in spending to Atlantic Canada. Is that the kind of restraint you want? Can you add to that list? What advice do you have for us? You are a respected organization in Atlantic Canada. What do you mean by possible restraint? He is very proud of that list. Is this the kind of direction you want to go? Are you saying, a little bit more of the same?

Mr. Barry: Our position on the expenditure cuts that you have made to some extent relate to marketing as well. If you take VIA, our position was clear. We felt there should have been a lot more discussion about that type of

[*Translation*]

impossible de mesurer sa cote, même sur l'échelle de Richter? Ce que vous voulez vraiment dire, c'est que vous rejetez la proposition parce qu'il n'y aura aucune intégration de la TPS avec celle des provinces en 1991, n'est-ce pas?

M. Barry: C'est peut-être cela que nous voulons dire en fin de compte, mais vous abordez la question, quant à vous, sous l'aspect politique. Pour notre part, nous essayons de vous éviter. . .

Une voix: C'est justement là le fin mot de la discussion.

M. Nystrom: Bill Attewell a raison. Regardez ce qui se passe dans le vrai monde. Dans le vrai monde, je peux vous assurer que la proposition ne répondra aux besoins de personne, tout simplement parce qu'elle est tout à fait pourrie au départ et qu'il sera impossible pour les provinces d'emboîter le pas. Par conséquent, pourquoi ne pas vous joindre à John Bulloch pour mener une croisade nationale contre cette bouillie pour les chats? Revenez les pieds sur terre.

M. Barry: Puisque vous parlez de croisade, la nôtre devrait avoir pour but de convaincre notre province de négocier avec le gouvernement fédéral pour tenter de mettre en oeuvre quelque chose qui soit acceptable. C'est cela qui est à notre ordre du jour à nous. Quant à la position politique, je n'ai rien à redire. Peut-être que vous avez raison, en fin de compte, mais nous estimons, quant à nous, que le système devrait être modifié. C'est très clair. Nous savons, bien sûr, que le Parti libéral prône la même chose depuis des années pour faire modifier la taxe fédérale sur les ventes. Il est évident que c'est une mauvaise taxe et qu'il faut la modifier. La proposition de TPS aurait certainement pu être mieux élaborée; ce qui nous préoccupe, c'est qu'elle est devenue difficile à «mettre sur le marché», et qu'il est difficile de convaincre les provinces.

M. Nystrom: Je suis moi-même originaire de l'Ouest du Canada, c'est-à-dire de la Saskatchewan. A la page 11 de votre mémoire, vous affirmez que:

> Les programmes de dépenses devraient être examinés pour trouver des possibilités de restrictions.

M. Attewell, de l'autre côté de la table, vous mentionnait justement toutes les compressions qu'exerce le gouvernement fédéral, notamment les compressions à VIA Rail, celles de l'assurance-chômage, la fermeture de la base à Summerside, et les compressions budgétaires dans les provinces de l'Atlantique. Est-ce là ce que vous voulez? Pouvez-vous rallonger cette liste? Qu'avez-vous à nous conseiller? Vous êtes un organisme respecté dans la région de l'Atlantique. Qu'entendez-vous par compressions possibles? Le gouvernement est très fier de cette liste. Est-ce que c'est vraiment ce que vous encouragez? Le gouvernement devrait-il encore rallonger sa liste?

M. Barry: Notre point de vue sur les compressions de dépenses a beaucoup à faire avec la mise en marché. Dans le cas de VIA, notre position était très claire. Nous étions d'avis qu'il aurait dû y avoir au préalable beaucoup plus

[*Texte*]

a national cut than there was. We should have had perhaps the same type of opportunity we are having here to discuss this tax, and there was not. From that perspective we objected to that particular cut being made and the way it was. The same is true, unfortunately, of a lot of those cuts. We want to have the opportunity to comment on them and we have not had it. If you ask where the cuts should be made, we do not know where they should be made. All we can say is that our reaction at the last federal budget was a concerned one in that there did not appear to be any significant efforts to reduce expenses. There were no proposals in that budget that struck us as being a true effort. Some of them are coming down the road now, but there is no opportunity to discuss some of the ones we consider important. It was mainly tax, tax. It seemed to be the deficit reduction policy of the government was to impose a tax as opposed to reduce expenditures.

Mr. Nystrom: You are saying that you want to broaden the base and lower the rate. Maybe I missed you earlier, did you want to tax basic groceries?

Mr. Barry: Frankly our committee had no particular concern with doing that, but we recognize the political aspects of the tax.

Mr. Nystrom: One of your recommendations is to broaden the base to lower the rate. How do you broaden the base? Basic groceries is a very large item. Do you want to tax food?

Mr. Barry: What I think there should be is a much better analysis of the impact of this tax on all sectors. We are not so sure that with the input credits on food, there would be any impact on food even if there were a tax. We would like to see a good, thorough analysis of a tax on every sector of the economy and then address it in terms of whether you want to tax it or not or whether there should in fact be an exemption.

Mr. Nystrom: Maybe I will try one more way. What you are saying, and I am quoting your conclusion, is that:

> The Board urges that the government consider suggestions that have been raised in this brief, with particular emphasis on:
>
> - broadening the base for a lower rate;

How do you want to broaden that base? The biggest place to broaden the base is to tax food. Do you agree to taxing

[*Traduction*]

de discussions sur le type de compressions à l'échelle nationale qu'il aurait été possible d'effectuer. On aurait dû nous fournir le même type de tribune que celle-ci pour en discuter, mais on ne l'a pas fait. Voilà pourquoi nous nous sommes opposés à ces compressions et à la façon dont elles se sont appliquées. Malheureusement, on pourrait dire à peu près la même chose pour la plupart des autres compressions. Nous voulons avoir la possibilité d'en discuter, mais on ne nous l'offre pas. Quant à savoir dans quel domaine il faudrait imposer de nouvelles compressions, nous ne le savons pas. Mais nous pouvons dire ceci: c'est qu'à la lumière du dernier budget du gouvernement fédéral, nous n'avons pas pu constater que le gouvernement avait l'intention de déployer suffisamment d'efforts pour réduire ses dépenses. Aucune des propositions du budget ne nous semblait être un effort en ce sens. Certaines des compressions sont déjà en train d'être réalisées, mais nous n'avons pas eu l'occasion de discuter de celles qui nous semblaient les plus importantes. On ne parlait que de la taxe. Autrement dit, on avait l'impression que la politique de réduction du déficit du gouvernement se limitait à imposer une taxe plutôt qu'à réduire ses dépenses.

M. Nystrom: Vous avez parlé d'élargir l'assiette fiscale et de faire baisser le taux d'application de la taxe. Peut-être vous ai-je mal compris, mais nous avez-vous demandé d'imposer aussi les produits alimentaires de base?

M. Barry: A vrai dire, nous ne nous sommes pas trop attardés là-dessus, mais nous sommes sensibles aux répercussions politiques que peut avoir la taxe.

M. Nystrom: Vous recommandez, notamment, d'élargir l'assiette fiscale et de faire baisser la taxe. Comment élargir l'assiette fiscale? Les aliments de base constituent une source très importante. Voulez-vous vraiment taxer les produits alimentaires?

M. Barry: Il faudrait beaucoup mieux analyser les répercussions que pourrait avoir la taxe sur tous les secteurs de l'économie. Nous ne savons pas vraiment si en imposant une taxe sur les produits alimentaires, cela ferait beaucoup de différence, même avec le remboursement des crédits d'impôt sur les intrants alimentaires. Il faudrait que l'on analyse de façon approfondie la façon dont la taxe s'appliquera à tous les secteurs de l'économie avant de déterminer si on veut imposer tel ou tel secteur ou l'exonérer.

M. Nystrom: Laissez-moi poser ma question différemment. Dans votre conclusion, vous priez le gouvernement, et je cite:

> . . . de bien vouloir étudier les suggestions proposées dans le mémoire, notamment:
>
> - l'élargissement de l'assiette pour abaisser le taux de la taxe;

Comment élargir l'assiette fiscale? La meilleure façon, ce serait d'imposer les produits alimentaires. Êtes-vous

[*Text*]

food? Do you want to tax prescription drugs? They are not taxed now. Is that what your recommendation is?

Mr. Barry: We did not get into any specifics on this, but our position in looking at it was that we did not have an analysis of the true impact of this tax, because of the input tax credits and everything else that is in the complicated system, to really come to a conclusion concernning the bottom-line impact on these areas.

• 1650

Food and these other areas are something that obviously nobody feels should be taxed; including, of course, my own gut reaction and everybody's gut reaction. What is the true impact in these areas? I do not think we know what it is.

Mr. Nystrom: I am sorry, I am not trying to be tough on you. You are recommending broadening the base and I just want to know how, because you are making a recommendation in a serious way. You are saying cut back on expenditures, and I want to know how too.

My last question is on educating the public. Mr. Blenkarn, our good friend, the chairman, is always talking about educating the public, be it in Alberta or Newfoundland or elsewhere in the country. You are saying here that in your view it is necessary to get this information out to all Canadians to ensure smooth transition and acceptance of the tax. Surely to goodness you are not talking about a massive advertising campaign on radio and television and newspapers and spending millions of dollars of taxpayers' money. I can hear Mr. Sobeski's head nodding right now across the way. Is that what you are advocating here when you talk about educating the public?

Mr. Barry: Yes. That is one of the ways of educating them. If you feel the tax is appropriate and in the long term it will be economically beneficial to New Brunswick and Canada, as we do, some amendments to the federal sales tax... then you obviously have to sell it to the public. What we are saying is that we believe the public had a general acceptance of phase two of tax reform initially. With the proposal we have before us it is lost. What is going to happen now?

Mr. Gagliano (Saint-Léonard): I want to continue on education, because if my memory is correct, this is the first organization besides our chairman that wonders why a fifth-grade teacher... this is the first organization to talk about educating the public. I want to read from your brief, on page 8, about educating the public. You say:

> As a result the idea of being taxed at the cash register is not new to them. However, there are numerous

[*Translation*]

d'accord avec cette solution? Voulez-vous taxer également les médicaments d'ordonnance? Ils sont exonérés, à l'heure qu'il est. Est-ce ainsi que vous appliqueriez votre recommandation?

M. Barry: Nous n'avons pas étudié la question en détail, mais nous avons jugé qu'il n'existait pas de véritable analyse des répercussions que pourrait avoir la taxe, et que le système serait assez compliqué, surtout si l'on décidait d'accorder des crédits d'impôt sur les intrants; par conséquent, nous n'avons pas pu tirer nos propres conclusions sur les répercussions véritables dans ces secteurs-là.

Tout le monde est d'avis naturellement que la taxe ne devrait pas s'appliquer aux aliments et à ces autres produits; c'est ma propre réaction et la réaction instinctive de tout le monde. Quelles sont les conséquences véritables d'une telle imposition pour ces produits? Je ne pense pas que nous le sachions.

M. Nystrom: Je suis désolé, je ne cherche pas à vous rendre la vie difficile. Mais vous recommandez d'élargir l'assiette et je veux tout simplement savoir comment. Car vous faites cette recommandation sérieusement. Vous dites qu'il faut réduire les dépenses, mais je voudrais savoir comment.

Ma dernière question porte sur l'information de la population. M. Blenkarn, notre bon ami le président, parle toujours d'informer la population, que ce soit en Alberta, à Terre-Neuve où ailleurs au pays. Vous dites qu'à votre avis il est nécessaire d'informer tous les Canadiens pour assurer une transition sans heurts et l'acceptation de la taxe. Vous ne voulez certainement pas parler d'une campagne de publicité massive à la radio, à la télévision et dans les journaux qui coûterait des millions de dollars aux contribuables. Je vois M. Sobeski faire signe que oui. Est-ce bien ce que vous voulez dire lorsque vous parlez d'informer la population?

M. Barry: Oui. C'est une façon de les informer. Si vous estimez comme nous que la taxe s'impose, qu'il faut modifier la taxe de vente fédérale et qu'à long terme la TPS sera économiquement favorable au Nouveau-Brunswick et au Canada... alors vous devez vendre cette idée à la population. Nous croyons que la population acceptait généralement assez bien la phase deux de la réforme fiscale au début. Mais ce n'est plus le cas avec la présente proposition. Que va-t-il arriver maintenant?

M. Gagliano (Saint-Léonard): J'aimerais continuer sur la question de l'information, car si j'ai bonne mémoire, à part notre Président qui se demande pourquoi un enseignant de la cinquième année... vous êtes le premier organisme qui parle d'informer la population. Permettez-moi de citer un passage de votre mémoire sous la rubrique Informer la population. Vous dites:

> Par conséquent, l'idée d'avoir à payer une taxe en passant à la caisse n'a rien de nouveau. Néanmoins, de

[*Texte*]

unknowns and uncertainties surrounding the GST. These are of concern to Canadians atttempting to understand how it will affect them.

My question is very simple. Do you think Canadians need to be educated? Do you not believe they know by now that when, for example, they go to the barber, they have to pay 9% more? Or do you believe the barber will reduce his price to include the 9%? Do you really believe businesses will reduce the price; and if so, how come the finance department is projecting a 2.5% increase in the cost of living?

In 1978 the federal government, then a Liberal government, reduced the federal sales tax from 12% to 9%. Prices did not go down. As a matter of fact they went up 1%. We have been listening to union leaders saying they have catch up with the cost of living. What happens to the inflationary problem this tax will bring to the general economy; the effect it will have? I would like to hear more on this.

All the other details. . . if the provinces do not join with the federal government, then you increase the business compensation limits. This morning we had a good example of a lady who came before us. It is not only the compensation they need. It is the nightmare they think. . . the liability. In a small business it is not only a nightmare to keep the books, but the liability. . . five years after, a tax auditor can walk into your place of business and realize they did not understand very well and make a nice assessment of a few thousand dollars, and they lose their proper business. That is why people are scared. It is not only the compensation.

I would like you to address these concerns, if you really represent 80% of small business.

Mr. Barry: I think your point on the small business side in compliance is just what we are saying. We do recognize the problem of the lack of harmonization. That last issue or example you gave is exactly our concern: that our people understand the system and what is taxable and what they have to collect and what they have to pay and obviously the future liablility issue of how if they do not do it right, they get assessed and they have to pay no matter what. That is obviously a problem. If you talk about inflation, obviously we have expressed concern for that too.

I think the business community's position in making sure these taxes are passed on properly, reductions in particular, has been that maybe there has to be some type of examination of whether that happens or not. Obviously it is a concern, because if it does not take place inflation is going to be a lot higher than 2.25%. It is of concern to us, and I think the Canadian Chamber has expressed that perspective, that there may have to be some mechanism at

[*Traduction*]

nombreuses inconnues et incertitudes demeurent au sujet de la TPS. C'est ce qui inquiète les Canadiens qui essaient de comprendre comment cela va les toucher.

Ma question est très simple. Croyez-vous que les Canadiens ont besoin d'être informés? Ne croyez-vous pas qu'ils savent maintenant, par exemple, que lorsqu'ils iront chez le coiffeur ils devront payer 9 p. 100 de plus? Croyez-vous que le coiffeur va réduire son prix pour inclure la taxe de 9 p. 100? Croyez-vous réellement que les entreprises vont baisser leurs prix? Si c'est le cas, pourquoi le ministère des Finances prévoit-il une augmentation du coût de la vie de 2,5 p. 100?

En 1978 le gouvernement fédéral, à l'époque un gouvernement libéral, a réduit la taxe de vente fédérale de 12 à 9 p. 100. Les prix n'ont pas baissé. En fait, ils ont même augmenté de 1 p. 100. Les syndicats nous ont dit qu'ils devraient rattraper le coût de la vie. Que faites-vous du problème de l'inflation qui découlera de l'imposition de cette taxe et qui touchera l'économie toute entière? Quelles en seront les conséquences? J'aimerais que vous m'en parliez davantage.

Il y a aussi tous les autres problèmes. . . si les provinces ne veulent pas collaborer avec le gouvernement fédéral, il faudra augmenter les limites d'indemnisation des entreprises. Nous en avons eu un bon exemple ce matin; —une dame—est venue témoigner à ce sujet. Ce n'est pas seulement une question d'indemnisation mais de responsabilité. C'est un vrai cauchemar. . . Pour une petite entreprise, ce n'est pas seulement le cauchemar de la comptabilité, mais de la responsabilité, car cinq ans plus tard, un vérificateur peut se présenter et faire une évaluation de quelques milliers de dollars, ce qui l'acculera à la faillite. C'est pourquoi les gens ont peur. Ce n'est pas seulement la question de l'indemnisation.

J'aimerais que vous me parliez de ces préoccupations, puisque vous dites représenter 80 p. 100 des petites entreprises.

M. Barry: Vous dites exactement la même chose que nous en ce qui concerne les petites entreprises pour ce qui est de l'observation de la loi. Le manque d'harmonisation pose un problème. Le cas dont vous venez de parler est un bon exemple de ce que nous craignons: il faut que nos membres comprennent le système, ce qui est taxable, ce qu'ils doivent percevoir et ce qu'ils doivent payer, mais il y a également la question de responsabilité future s'ils ne le font pas correctement; ils se feront alors évaluer et ils devront payer. Cela pose certainement un problème. Le problème de l'inflation nous préoccupe également.

Les gens d'affaires veulent être bien certains que ces taxes, et plus particulièrement les réductions, sont appliquées comme il se doit, et ils estiment qu'il doit peut-être y avoir un genre d'examen pour voir si elles le sont ou non. Cette question les préoccupe, car si on ne s'en assure pas, l'inflation sera certainement plus élevée que 2,25 p. 100. Cette question nous préoccupe, et je crois que la Chambre de commerce du Canada a dit qu'il

[*Text*]

some point to ensure that there is not a so-called rip-off, as some people describe it.

• 1655

The Vice-Chairman: Thank you very much. Perhaps the chamber wants to do some of the education you have suggested. If you can come up with a list of suggested expenditure cuts, we would also like to receive that. Every chamber has suggested we cut some things, but we have had very few concrete suggestions. I mean that in a very serious way; I do not mean it facetiously.

I would like to thank you for coming here today. We appreciate your taking the time to put your views to memory.

Mr. Barry: Thank you for the opportunity.

The Chairman: Our next witnesses are from the Atlantic Building Supply Dealers Association: Bill Martin, the president; Don Sherwood, chairman of the GST committee; Jackie Blacquier; and Aubin Doucet. Welcome. If you could outline briefly your principle concerns, we could get on to questioning.

Mr. Donald Sherwood (Chairman, GST Committee, Atlantic Building Supply Dealers Association): Thank you very much. First I will ask our president, Bill Martin, to introduce our association.

Mr. Bill Martin (President, Atlantic Building Supply Dealers Association): Mr. Chairman and members of the standing committee, on behalf of the Atlantic Building Supply Dealers Association I would like to express our thanks to the standing committee for this opportunity to express our opinions and concerns to you.

Our association, of which I am president, represents over 400 businesses in this region. This membership is broadly based across all four Atlantic provinces and the views presented to you by our committee reflect the views of this important industry. In fact, in a recent survey 98.3% of responding dealers and associate members indicated they supported our submission to you today.

Our members range in size from small family-oriented retailers to large multi-store chains. More than 6,000 full-time workers are employed in our industry, which easily has a multi-billion dollar impact on the economy of Atlantic Canada. I think it is safe to say our members have a great deal of knowledge about sales taxes, how they affect consumers, and certainly the economy in general.

Mr. Chairman, I will now ask the chairman of our committee, Mr. Donald Sherwood, to summarize our brief.

[*Translation*]

devrait y avoir un mécanisme en place pour veiller à ce que personne ne se fasse exploiter, comme certains le craignent.

Le vice-président: Merci beaucoup. La Chambre voudra peut-être un peu éduquer le public, comme vous l'avez suggéré. Nous aimerions également recevoir une liste des compressions budgétaires que vous avez à nous proposer. Toutes les Chambres de commerce nous ont suggéré de couper les dépenses, mais nous avons reçu très peu de suggestions concrètes. Je vous le demande sérieusement, je ne veux pas plaisanter.

Je tiens à vous remercier d'être venu ici aujourd'hui et d'avoir pris le temps de nous présenter votre point de vue.

M. Barry: Merci de nous en avoir donné l'occasion.

Le président: Nos prochains témoins sont des représentants de l'*Atlantic Building Supply Dealers Association*: Bill Martin, président; Don Sherwood, président du Comité de la TPS; Jackie Blacquier et Aubin Doucet. Bienvenue. Si vous voulez bien d'abord nous donner les grandes lignes de vos préoccupations, nous pourrons ensuite vous poser des questions.

M. Donald Sherwood (président, Comité de la TPS, *Atlantic Building Supply Dealers Association*): Merci beaucoup. J'aimerais d'abord demander à notre président, Bill Martin, de vous présenter notre association.

M. Bill Martin (président, *Atlantic Building Supply Dealers Association*): Monsieur le président, membres du Comité permanent, au nom de l'*Altlantic Building Supply Dealers Association* je tiens à vous remercier de l'occasion qui nous est donnée de venir faire entendre notre point de vue et nos préoccupations devant votre Comité.

Notre association, dont je suis le président, représente plus de 400 entreprises dans la région. Nos membres proviennent des quatre provinces de la région atlantique, et le mémoire que notre comité vient vous présenter exprime les opinions de cet important secteur de l'économie. En fait, un sondage que nous avons effectué récemment révèle que 98,3 p. 100 des vendeurs et des membres associés qui ont répondu étaient d'accord avec le point de vue que nous vous présentons aujourd'hui.

Les membres que nous représentons comprennent aussi bien des entreprises familiales de vente au détail que les grandes chaînes de magasins. Plus de 6,000 travailleurs à temps plein oeuvrent dans notre industrie qui génèrent des retombées de plusieurs milliards de dollars pour la région de l'Altantique. On peut affirmer sans craindre de se tromper que nos membres connaissent bien les taxes de vente, la façon dont elles affectent les consommateurs et l'économie en général.

Monsieur le président, j'aimerais maintenant demander à M. Donald Sherwood, président de notre comité, de résumer notre mémoire.

[*Texte*]

Mr. Sherwood: Mr. Chairman, I want to say at the outset that we support the government's intention to overhaul the current federal sales tax system. We also agree that a sales tax on goods and services paid by consumers at point of purchase is viewed by our membership as the most viable option for the federal government to accomplish this objective. Our objections are not against the principle of federal sales taxation; our concerns our based on certain aspects of the proposed GST, its implementation and administration, which we see as causing some immediate and long-term problems for our members. Rather than reviewing our submission, I would like to take the next few minutes to quickly highlight our primary areas of concern.

First of all, our association believes federal-provincial co-operation on the goods and services tax represents a real opportunity for the government to demonstrate controlled spending. Why create the new overhead with the addition of several thousand new tax collectors and associated costs? Our submission stresses the need to minimize administration costs.

We urge the federal government to negotiate with the provinces for a single, jointly administered national sales tax. Our association will be raising this particular area of concern to the finance ministers of the four Atlantic provinces. Our members are most fearful that they will have insufficient time to adequately prepare for the administration of GST. As we stated in our submission, no business will be willing to set into motion its new administrative practices until the government has made clear all details on the new taxation legislation. Only then can business be sure it has taken proper steps to accommodate its responsibilities.

• 1700

The members of the Atlantic Building Supply Dealers Association respectfully ask the government for a minimum of six months after the legislation takes effect to prepare for the GST. Our members are especially concerned about the lack of guidelines to calculate what federal sales taxes have been paid on their in-stock inventory after the proposed January 1, 1991, implementation date.

Dealers have many thousands stock-keeping units in inventories coming from numerous suppliers. It is highly improbable that our members will be able to easily back off the existing federal sales tax on these stock-keeping units on January 1, 1991. We are afraid this inability will lead to double taxation, unreasonable inflation, and a loss of federal sales tax credits.

Addressing the subject of GST visibility, our association is adamant that this tax must be calculated at the cash register and be visible. If a tax is not visible, we believe an incentive exists to raise tax without accountability.

[*Traduction*]

M. Sherwood: Monsieur le président, je tiens d'abord à vous dire que nous sommes d'accord avec le gouvernement fédéral pour dire que la taxe de vente fédérale devrait être remplacée. Nos membres considèrent que la taxe sur les produits et services payée par les consommateurs lors de l'achat constitue l'option la plus viable permettant au gouvernement fédéral d'atteindre cet objectif. Nous ne nous opposons pas au principe de la taxe de vente, fédérale nos préoccupations portent plutôt sur certains aspects de la TPS proposée, sur la mise en oeuvre et l'administration qui causeront à nos membres certains problèmes immédiats et à long terme. Plutôt que de vous lire notre mémoire, j'aimerais prendre quelques minutes pour vous expliquer dans les grandes lignes nos principales préoccupations.

Tout d'abord, notre association estime que la collaboration fédérale-provinciale relativement à la TPS donnera l'occasion au gouvernement de contrôler les dépenses. Pourquoi créer de nouveaux frais généraux en ajoutant quelques milliers de nouveaux percepteurs étant donné les coûts que cela représente? Dans notre mémoire, nous soulignons la nécessité de minimiser les coûts d'administration du régime.

Nous exhortons le gouvernement fédéral à négocier avec les provinces une taxe de vente nationale administrée conjointement. Notre association portera cette question à l'attention des ministres des Finances des quatre provinces de la région atlantique. Nos membres craignent qu'ils n'auront pas suffisamment de temps pour se préparer à l'administration du nouveau régime. Comme nous le disons dans notre mémoire, aucune entreprise n'acceptera de mettre ces nouvelles méthodes administratives en marche avant que le gouvernement n'ait établi clairement tous les changements éventuels qui seront apportés à la loi proposée. Ce n'est qu'à ce moment-là que les entreprises pourront être assurées de prendre les bonnes mesures pour assumer leurs nouvelles responsabilités.

Les membres de l'*Atlantic Building Supply Dealers Association* demandent respectueusement au gouvernement de leur accorder une période de transition minimale de six mois pour se préparer à la TPS. Nos membres sont particulièrement inquiets du manque de directives pour le calcul de la taxe de vente fédérale sur les stocks en inventaire après la date de mise en oeuvre qui a été proposée, soit le 1er janvier 1991.

Nos membres ont des milliers d'unités de stocks dans leur inventaire provenant de nombreux fournisseurs. Il est peu probable qu'ils puissent ne pas acquitter l'actuelle TVF sur les unités en stock au 1er janvier 1991. Nous craignons l'effet inflationniste de cette situation qui aura également pour conséquence une double taxe et une perte des crédits pour TVF.

En ce qui concerne la visibilité de la TPS, notre association croit catégoriquement que des exigences devraient être incluses dans la loi pour obliger le calcul de la taxe au point de vente afin que la TPS proposée

[*Text*]

On the issue of universality, our association like many others is urging the government to eliminate most exemptions. Make the GST universal and lower the proposed tax rate to the 5% range.

We think it is imperative that the public understand that the current federal sales tax on the majority of building materials, which will be 9% in 1990, is not comparable to the 9% GST. It is likely that change will add 2% to 3% in most building materials.

We are aware that the outlook for housing starts is not positive. Our industry is extremely fragile to the negative shock of taxation to consumers.

With a projected downturn in new home construction just prior to the implementation of GST, it seems that we have the plain bad luck of poor timing, new inflation, and higher interest rates to effectively stifle our industry.

Therefore, we think it is imperative that the government take whatever steps necessary to ease the shock of transition to the building industry.

Mr. Chairman, that concludes our oral presentation. We would be most happy to address your questions in either of the two official languages. Thank you.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): Mr. Sherwood, I think it is an excellent brief. Obviously, you have taken a lot of time and thought in preparing this brief. It is very comprehensive.

I also wanted to comment on a couple of your main points. I think around the table here we have agreed for some time that it would be beneficial and certainly helpful to the country to have the provinces join in and go with one single, tax rate.

In that regard, I think it would be helpful to the committee, to the imposition of the tax, and also to the consumers of Canada, if you would have your members speak to their provincial representatives here in New Brunswick, in Nova Scotia, in Prince Edward Island, and in Newfoundland, telling them that we think they should join in. Obviously, one single tax would be much easier to implement and, particularly in your case, to deal with.

I was impressed with your concern about compliance costs like that across the way. I take it that is also one of the reasons you are in favour of what you call the universal tax. Would that be inclusive of groceries and drugs and any exemptions that we have talked about now?

Mr. Sherwood: We know through the in-depth study that we took that there is always something that we may

[*Translation*]

devienne une taxe visible. Si elle n'est pas visible, nous croyons que le gouvernement pourrait être porté à majorer cette taxe sans justification.

Comme bien d'autres organismes, notre association exhorte le gouvernement à abolir la plupart des exonérations, à rendre la TPS universelle et à réduire le taux d'imposition proposé à 5 p. 100.

La population doit bien comprendre que la TVF actuelle sur la plupart des matériaux de construction, qui sera de 9 p. 100 en 1990, ne peut être comparée à la TPS de 9 p. 100. Il est fort probable en effet qu'on assistera à une majoration de 2 à 3 p. 100 du prix de la plupart des matériaux de construction.

Nous savons que les perspectives ne sont pas très bonnes en ce qui concerne les mises en chantier. Notre industrie est extrêmement sensible aux effets négatifs de la taxe sur les consommateurs.

Nous craignons qu'en plus d'une baisse probable des mises en chantier juste avant l'instauration de la TPS, l'échéancier d'entrée en vigueur de la TPS, l'inflation et des taux d'intérêt plus élevés seront autant de facteurs qui pourraient être désastreux pour notre industrie.

Par conséquent, il est absolument essentiel que le gouvernement prenne les mesures nécessaires afin d'amortir le choc de la transition pour le secteur de la construction.

Monsieur le président, voilà qui conclut notre exposé oral. Il nous fera plaisir de répondre à vos questions dans l'une ou l'autre des langues officielles. Merci.

M. Richardson (Calgary-Sud-Est): Monsieur Sherwood, vous nous avez présenté un excellent mémoire. De toute évidence, vous avez consacré beaucoup de temps à préparer ce mémoire très complet.

J'aimerais faire quelques commentaires sur les principaux points que vous avez soulevés. Tous les membres du Comité sont d'accord pour dire qu'il serait certainement avantageux et utile d'avoir la collaboration des provinces et d'adopter un seul taux d'imposition.

À cet égard, je crois qu'il serait utile pour le Comité et les consommateurs canadiens que les membres de votre association s'adressent directement à leurs représentants provinciaux du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse, de l'Île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve pour leur souligner l'importance de la participation provinciale. Une seule taxe serait beaucoup plus facile à mettre en oeuvre et à administrer, particulièrement dans votre cas.

J'ai été fort impressionné par vos remarques au sujet des coûts d'observation du régime. Je crois comprendre que c'est également l'une des raisons pour lesquelles vous êtes en faveur de ce que vous appelez une taxe universelle. Cette taxe s'appliquerait-elle à l'épicerie, aux médicaments et à tous les produits et services que l'on pensait exonérer?

M. Sherwood: L'analyse approfondie que nous avons effectuée nous a permis de constater que nous pouvons

[*Texte*]

be forgetting. We are looking for universality because we feel that is the first reaction to reducing the rate.

Mr. Richardson: I have heard that from a number of submissions to the committee, that in fact the benefits in savings on compliance costs alone and the inconvenience to retailers can easily be made up by way of tax credits to lower-income Canadians. In other words, we should get on with a simpler tax, broadly based.

I wanted to ask you just a little bit about your thoughts on inventory at the time of implementation. Have you had discussions with the Department of Finance? Perhaps you could be a little more specific as to where you think we should cut this thing in and how it could be dealt with in terms of dates, timing, and consideration of existing inventory at the time of implementation.

• 1705

Mr. Sherwood: I will attempt to do that. First, with the formation of our committee and with the communication we have had, particularly with the smaller building supply dealers of our association, there is a lot of unknown.

In the building supply industry federal sales tax in many instances is not shown, as we have talked about many times, and they are really going to have a problem in recapturing that.

Year ends vary. They vary from October to March. Taking physical inventory at a January 1 timepoint will be a really difficult situation, but probably the single biggest problem we have today is awareness of what they have to do. We are just approaching that now, so we have building supply dealers out there at the present time who probably are going to be shocked at some of this input we are providing, particularly in these last six weeks.

To answer your question, we recognize going in that it is going to be difficult for the building supply dealer to understand fully what he has to do on January 1.

As for timeframe, I must tell you that we are indicating a six-month timeframe from the time this bill is finally passed. We do not know when it is going to be passed, but the closer we come to January 1 the more difficult it is getting.

We have to soften that. For the industry in building supplies, like many others, that is the lowest time of the year. It would impact much more critically at that timeframe. Get it into June, move it further out where there is a little bit more of an opportunity to take advantage of that change.

[*Traduction*]

toujours oublier quelque chose. Nous préconisons l'universalité car nous estimons qu'il s'agit de la première chose que l'on puisse faire pour réduire le taux d'imposition.

M. Richardson: Un certain nombre d'organismes ont fait valoir au Comité qu'il est facile de compenser par des crédits d'impôt aux Canadiens à faibles revenus les coûts d'observation et les inconvénients pour les détaillants. En d'autres termes, nous devrions adopter une taxe plus simple, s'appliquant à une assiette plus large.

Comment règler le problème des stocks au moment de la mise en oeuvre du régime? En avez-vous discuté avec le ministère des Finances? Vous pouvez peut-être nous dire plus précisément ce que vous préconisez pour ce qui est de l'échéancier et de la façon dont les stocks existants devraient être considérés au moment de la mise en oeuvre.

M. Sherwood: J'essaierai. Tout d'abord, d'après ce que nous avons vu au sein de notre propre comité et d'après les communications que nous avons eues avec les petits fournisseurs de matériaux de construction qui sont membres de notre association, il reste toujours beaucoup d'inconnues.

La taxe fédérale de vente sur les matériaux de construction est bien souvent cachée, comme nous l'avons répété à maintes reprises, et c'est justement pour cela qu'elle deviendra très difficile à recouvrer.

En outre, les exercices ne prennent pas tous fin à la même date: ils peuvent prendre fin du mois d'octobre au mois de mars. Par conséquent, si on essayait de faire l'inventaire de nos marchandises en date du premier janvier, ce serait extrêmement difficile. Néanmoins, je pense que le problème le plus crucial, c'est que nos membres ne savent vraiment pas quoi faire. Nous approchons de la date de clôture de nos exercices, et je suis convaincu que certains de nos fournisseurs de matériaux de construction seront estomaqués par toute l'information que nous avons recueillie, particulièrement au cours des six dernières semaines.

Je répète donc que le problème le plus crucial, c'est que le fournisseur de matériaux de construction ne comprend pas véritablement ce qu'il aura à faire le 1er janvier 1991.

Quant au calendrier, nous proposons dans notre mémoire un report de six mois à partir de la date d'adoption du projet de loi. Évidemment, nous ne savons pas quand le projet de loi sera adopté, mais plus on se rapproche du 1er janvier, et plus cela devient crucial.

Il faudrait être un peu plus souple, puisque dans notre industrie, comme dans d'autres secteurs, cette période-là de l'année est la plus lente pour les affaires. Vous comprenez donc que d'appliquer la TPS à ce moment-là de l'année pourrait être très critique pour nous. En reportant son application jusqu'au mois de juin, cela nous

[*Text*]

Mr. Richardson: I think that was another point I wish to raise with you. Before we get on to that, I want to continue on the inventory side.

Our examination of witnesses from the Department of Finance indicated, I think, to the committee that they had done considerable background research work into the whole question of your industry and how inventory should be dealt with. But it is something that I think needs a little more detail and certainly that detail needs to get out to you. I would encourage you to give your views in as detailed a way as possible either to us here today, to our researcher who is with us, or to the Department of Finance.

With regard to your concern of preparation time, I think it is more than likely that you will have at least six months.

Mr. Rideout: Mr. Sherwood, I understand transportation to be one of your major concerns as the effects of GST on your association. Perhaps you could give us a little more detail as to how that is going to impact, what it means to the people in your association.

Mr. Sherwood: Transportation indeed will be very critical in building supplies, because we are again dealing with commodities and we are dealing with a very large portion in transportation. We are drawing product from west coast and central Canada into the Atlantic provinces. We do not have uniformity. I might also add that we still have an underlying problem and probably when the Atlantic Transportation Commission speaks later today, they might further explain that we do have even an excise tax problem.

Again, let us get it onto the table. We have transportation problems, which are going to inflate, and probably our 2% and 3% increase in building products has been tempered downwards.

Mr. Rideout: When you talk about the excise tax problem, does that relate to gasoline?

Mr. Sherwood: That is correct.

Mr. Rideout: And the impact of that—

Mr. Sherwood: Gasoline right at the present time. I do understand that it has not been confirmed, but definitely it is going up. I am sure the transportation advisory will have something to say on that.

Mr. Rideout: Will this also have the effect, because of the transportation costs, of giving the perception that goods manufactured here and sold elsewhere in the country have a higher cost, that they are more expensive

[*Translation*]

permettrait de faire face beaucoup mieux aux changements.

M. Richardson: Je voulais justement vous en parler. Mais auparavant, continuons à parler de vos stocks.

D'après ce que nous ont dit les hauts fonctionnaires du ministère des Finances, ils ont fait beaucoup de travail de recherche pour déterminer comment votre industrie devrait s'attaquer au problème de son inventaire. Mais il leur faudrait beaucoup plus de détails, et ce n'est que vous qui puissiez les leur fournir. Je vous exhorte donc à être le plus précis possible aujourd'hui avec nous, avec notre documentaliste, ou avec le ministère des Finances le cas échéant.

Pour ce qui est du temps qui vous serait alloué pour vous préparer, il est plus que probable que vous ayiez droit au moins à six mois.

M. Rideout: Monsieur Sherwood, si j'ai bien compris, une des choses qui vous préoccupe le plus, c'est la façon dont la TPS s'appliquera au transport des marchandises, ce qui intéresse au premier chef votre association. Pourriez-vous nous dire quelle répercussion aura pour votre association l'application de la TPS au transport des marchandises?

M. Sherwood: Vous avez raison de dire que l'application de la TPS au transport nous préoccupe tout particulièrement, puisque c'est de produits dont nous nous occupons dans notre industrie et que, la plupart du temps, nous devons les transporter. En effet, nous achetons des matériaux sur la côte ouest et dans le centre du pays pour les transporter jusque dans les provinces de l'Atlantique. Nous souffrons donc d'un manque d'uniformité. Nous nous heurtons en outre à un autre problème sous-jacent, celui de la taxe d'accise dont parlera peut-être la Commission des transports des provinces de l'Atlantique lorsqu'elle comparaîtra plus tard.

Je pense qu'il vaut la peine que nous le répétions: Nous avons des problèmes de transport qui ne peuvent qu'augmenter, et qui auront pour effet probable de neutraliser, voire corriger à la baisse, l'augmentation de 2 p. 100 à 3 p. 100 que nous avons eue dans les matériaux de construction.

M. Rideout: Lorsque vous parlez de la taxe d'accise, vous voulez dire celle qui s'applique à l'essence?

M. Sherwood: En effet.

M. Rideout: Et cela aurait pour conséquence de . . .

M. Sherwood: Elle s'applique actuellement à l'essence. Même si cela n'a pas encore été confirmé, je pense qu'elle augmentera elle aussi. Mais je suis convaincu que la Commission du transport voudra vous en parler.

M. Rideout: L'application de la taxe d'accise qui fera augmenter les coûts de transport ne créera-t-elle pas également l'impression que les produits manufacturés ici et vendus ailleurs au Canada coutent plus cher?

[*Texte*]

goods? Atlantic provinces' goods in the upper Canadian market, for instance, are going to have the appearance, even though there is this brief rebate later on, of a much larger cost.

Mr. Sherwood: We are hauling further away.

The Chairman: Presently there is a 2.7¢ per litre federal sales tax on gasoline and diesel fuel. That is eliminated when we get rid of the FST.

Mr. Sherwood: I do not profess to be the expert in transportation.

• 1710

The Chairman: The 9% is a GST tax, but of course for business that is again a rebatable charge. I was wondering just how you had anything but a benefit on transportation costs.

Mr. Sherwood: Did you say anything but benefit on transportation costs?

The Chairman: Yes, yes. You lose the FST which is there, you cannot get rid of it, and you replace it with a rebatable tax for business, so since you are bringing things in and shipping things out and they are both business shipments and since the tax is rebatable, would that not be a benefit to your business? I just do not see why it would be a cost since the tax is all rebatable.

Mr. Rideout: I think too, just to carry on from where I was going on the same point, it is the perception that cost has to be tacked on and the perception to the consumer is that Atlantic Canadian goods cost more. Whether you get a rebate later on does not help your situation when you are trying to sell him something. The consumer does not get a rebate. He pays that cost.

Mr. Sherwood: Transportation is a very important factor in anything to do with the building supply commodity area and, perception or real, it is there and we will definitely have to address that area.

The Chairman: When you buy some lumber, say, from a mill in—

Mr. Sherwood: Let us take a mill in Vancouver.

The Chairman: All right. It is shipped here. It has a heck of a lot of FST in the fuel that brings it here. Now, your bill will include this time. . . the transporter will not have that cost but he will charge goods and services tax on

[*Traduction*]

Autrement dit, même s'il doit y avoir ultérieurement une ristourne, les Canadiens n'auront-ils pas l'impression que les produits manufacturés dans les provinces de l'Atlantique et vendus ailleurs sur le marché canadien le sont à un prix beaucoup plus élevé?

M. Sherwood: Oui, puisque nous avons à les transporter sur de plus longues distances.

Le président: Mais la taxe fédérale de vente de 2,7c. le litre qui s'applique à l'essence et au diesel disparaîtra avec l'avènement de la TPS.

M. Sherwood: Vous savez, je ne suis pas un spécialiste des transports.

Le président: On appliquera évidemment la taxe de 9 p. 100 sur les produits et services, mais les entreprises auront droit à une ristourne. Comment pouvez-vous affirmer que la TPS appliquée aux coûts de transport ne vous sera pas profitable?

M. Sherwood: Ne nous sera pas profitable? Sur nos coûts de transport?

Le président: En effet. On abandonnera la taxe de vente fédérale dont vous ne pouvez de toute façon vous débarrasser, et on la remplacera par une taxe aux entreprises qui donne droit à une ristourne; puisque votre industrie à vous fait venir dans l'Atlantique des matériaux et en expédie aussi, et qu'il s'agit dans les deux cas de cargaisons d'affaires, comment pouvez-vous affirmer que la ristourne ne vous sera pas profitable? Comment pouvez-vous considérer cela comme un coût pour votre industrie étant donné que la totalité de la taxe vous sera remboursée sous forme de ristourne?

M. Rideout: Pour continuer dans la même veine que là où je vous ai laissé tout à l'heure, les Canadiens auront l'impression que la taxe se rajoute aux coûts et que les produits manufacturés dans les provinces de l'Atlantique coûtent plus cher. Même si les entreprises obtiennent ultérieurement une ristourne, çà ne les aide pas du tout, puisque ce sont elles qui doivent convaincre les Canadiens d'acheter leurs produits. Or, les consommateurs, eux, n'obtiennent aucune ristourne, et doivent payer le montant global.

M. Sherwood: Le transport est un des éléments-clés dans le domaine des produits et des matériaux de construction et, que cela soit une impression ou la réalité, les produits coûteront plus cher, ce à quoi nous devrons faire face.

Le président: Lorsque vous achetez du bois de charpente d'une scierie..

M. Sherwood: Prenons le cas d'une scierie à Vancouver.

Le président: Bien. Si le bois vous est expédié et si, ce qu'il vous en coûte en carburant pour le transporter ici inclut une taxe fédérale de vente dont le montant est assez élevé. Désormais, votre facture inclura. . . en fait, le

[*Text*]

the bill, but you immediately get a rebate on it as a building supply dealer.

Mr. Sherwood: An input tax credit.

The Chairman: Yes. And that is an instant rebate because you are selling goods and buying goods and paying tax and getting tax back, so that you no longer have that cost in there. In other words, from your point of view as a dealer, the cost is rebated.

Mr. Sherwood: Mr. Chairman, I agree with what you are saying, but may I suggest to you that I would like to see it on an equal playing field? I just somehow doubt that the freight costs today and the freight costs on January 1, 1991, are going to be equal. I do not think they are.

The Chairman: But as a result of the tax, though. I am talking about as a result of the tax. Other things can happen, of course, but—

Mr. Sherwood: It is going to be on services, like we are talking other services, but it is there. It is going to be passed on. But I would suggest that the Atlantic Provinces Transportation Commission probably will have a few points to say on that. I will let them be the experts.

The Chairman: Yes, I just wanted you to understand that issue.

Mr. Young: Can I just ask you straight on where you are coming from in terms of your business, because I am hoping the transportation people will be very clear. This is quite an educational process, as you have probably heard. We are being educated here on a regular basis as we go across the country and we are trying to find as many informed people as possible to help us out.

We are hearing from people that it is very likely that in 1990 people in the contracting business in terms of building homes, apartment buildings and that kind of thing, might be looking at a boom because we have heard from various organizations that have serious reservations about what is going to happen with the cost of housing, taxation on all kinds of new home construction, for example.

Have you looked at that? You might get a boom because there is good and bad and everything, even in this tax. The government is saying next summer things could be going quite well. In 1991 you are going to have an increase in the rate of inflation; it is most likely that interest rates are going to stay high, people are uncertain to say the least what is going to happen with this GST in terms of the overall economy. Have you looked at the boom-and-bust scenario, that 1990 might be all right for building supply and home building and home renovation, but that 1991-92, with inflation and interest rates and all the rest of it, we could be looking at a severe downturn in

[*Translation*]

transporteur n'aura pas à payer ce coût, mais il facturera la taxe sur les biens et services, alors que vous, en tant que fournisseur de matériaux de construction, vous obtiendrez immédiatement votre ristourne.

M. Sherwood: C'est le crédit d'impôt sur les intrants.

Le président: En effet. Et cela équivaut à une ristourne immédiate, puisque chaque fois que vous vendez et que vous achetez des produits, vous payez la taxe, mais vous vous la faites aussi rembourser de sorte que vous n'avez plus à tenir compte de ce coût dans vos calculs. Autrement dit, les négociants comme vous obtiennent une ristourne sur leur coût.

M. Sherwood: Monsieur le président, je suis d'accord, mais j'aimerais bien que les règles du jeu soient les mêmes d'ici à ce moment-là. Or, je doute fort que les tarifs de fret qui s'appliquent aujourd'hui et ceux qui s'appliqueront le premier janvier 1991 seront les mêmes. J'en doute fort.

Le président: D'accord, mais moi, je parle du résultat net de l'application de la taxe. Je vous dis que vous ne verrez pas la différence. Il y a évidemment d'autres facteurs qui peuvent intervenir, mais. . .

M. Sherwood: La TPS s'appliquera aussi aux services. Elle sera donc renvoyée d'un palier à l'autre. Je suis sûr que la commission de Transport des provinces de l'Atlantique aura long à vous en dire là-dessus. Ce sont eux qui sont les spécialistes, pas moi.

Le président: D'accord, mais je voulais vous expliquer la situation.

M. Young: Quelle est la position exacte de votre entreprise? J'espère que les représentants du secteur des transports seront aussi clairs. On vous a sans doute déjà dit que ces audiences étaient une grande source de renseignements pour nous. Nous voyageons partout au pays en vue de nous renseigner et de faire appel au plus grand nombre d'initiés qui soient.

On nous a dit qu'en 1990, il était fort probable que votre commerce soit en plein essor, et que des entrepreneurs aient énormément de maisons et d'appartements à construire, notamment; d'autres organismes nous ont dit avoir par contre de sérieuses réserves quant à l'avenir en ce qui concerne le coût des maisons, étant donné la nouvelle taxe qui s'appliquera sur les nouvelles constructions, notamment.

Vous êtes-vous posé la question? Vous connaîtrez peut-êtte effectivement un essor, parce qu'il y a du bon et du mauvais dans à peu près tout, même dans cette taxe. Le gouvernement affirme que l'été prochain, on aura le vent dans les voiles. Mais en 1991, on assistera à une augmentation du taux de l'inflation, et il est plus que probable que les taux d'intérêt resteront élevés, ce qui alimente la certitude de la population qui se demande si la TPS peut véritablement faire du bien à l'économie canadienne. Avez-vous l'impression qu'après avoir eu le vent dans les voiles on pourrait assister à un creux de vague? Pensez-vous que même si l'année 1990 peut se

[*Texte*]

the economy and that in fact we might be slipping into a recession? Is that a concern of your organization?

Mr. Sherwood: Definitely a concern, Mr. Young.

In fact it has been commented that, promoted correctly, a building supply dealer could actually make every attempt to have a bit of a boom in 1990. But sometimes when you are dealing with the single biggest purchase that a consumer is going to undertake, I am not so sure they would jump.

Mr. Young: They can adjust to it, you think.

• 1715

Mr. Sherwood: It seems to me it may be their once-in-a-lifetime opportunity. It is going to be well thought out. Then, when you get into the area, as we are today, of the unknown—and there are a lot of unknowns here—possibly it would sway that consumer backward.

Mr. Young: We have great difficulty when we go across the country. People think Toronto, Vancouver, even Ottawa, are reflective of what reality is in New Brunswick or Nova Scotia. Would you have any idea at all of the number of homes that would be built on speculation as a percentage of new home starts in New Brunswick? It has to be very minimal compared with what is happening in major markets.

Mr. Sherwood: Is there speculation in Atlantic Canada?

Mr. Young: Yes.

Mr. Sherwood: I would have to suggest—and I will leave it to any of my committee members at the moment—very, very little. If I have to be specific, I am talking 90%-10%; 10% might be speculation.

Mr. Young: That is one of the mind-sets people are talking about: hot housing markets in Toronto or Vancouver.

Mr. Sherwood: You will not find them here.

Mr. Young: All of a sudden we are addressing these kinds of questions in that kind of context, and it is very, very disheartening to an Atlantic Canadian like myself when I hear people talking about $400,000 homes. That is where the rebate problem becomes a little severe: should we raise the threshold from $300,000 to $400,000 to help out the poor people from Mississauga and similar areas of the country?

Mr. Sherwood: You are dealing here in Atlantic Canada with people who are dreaming for the opportunity to own a home.

[*Traduction*]

révéler profitable pour la construction et la rénovation domiciliaires et pour l'industrie des matériaux de construction, qu'en 1991-1992, l'inflation et l'augmentation des taux d'intérêt, notamment, pourraient renverser sérieusement l'économie et nous mener à la récession? Cela inquiète-t-il vos membres?

M. Sherwood: Absolument, M. Young.

En fait, on a même dit que si on expliquait la situation clairement, le marchand de matériaux de construction pourrait tenter le tout pour le tout et chercher à participer à l'essor de 1990. Mais n'oublions pas que l'achat d'une maison est souvent le plus gros achat que fasse jamais dans toute sa vie le client, et il n'est pas sûr qu'il voudra se lancer dans un tel achat à ce moment-là.

M. Young: Pensez-vous que les Canadiens pourront s'adapter à la situation?

M. Sherwood: Si c'est la seule transaction de ce genre qu'ils font dans leur vie, ils vont y réfléchir à deux fois. Mais quand on s'enfonce dans l'inconnu, et c'est le moins qu'on puisse dire aujourd'hui, il est possible que ce soit un facteur de dissuasion pour les consommateurs.

M. Young: C'est un sujet qui nous pose beaucoup de problèmes partout où nous allons. Les gens ont tendance à penser que la situation à Toronto, à Vancouver, et même à Ottawa, est voisine de ce qu'elle est au Nouveau-Brunswick ou en Nouvelle-Ecosse. Avez-vous une idée du nombre de maisons qui sont construites pour la spéculation, quel pourcentage des maisons neuves représentent-elles? Comparé aux plus gros marchés, cela doit être très minime.

M. Sherwood: Y a-t-il de la spéculation dans les Maritimes?

M. Young: Oui.

M. Sherwood: Mes collaborateurs pourront donner leur avis, mais personnellement, j'ai l'impression qu'il y en a très peu. Si vous me forcez à donner un chiffre, je dirais peut-être 10 p. 100, 10 p. 100 de spéculation contre 90 p. 100.

M. Young: Cela fait partie des idées préconçues des gens: les marchés de l'immobilier effrénés de Toronto ou de Vancouver.

M. Sherwood: Ce n'est pas le cas ici.

M. Young: Du jour au lendemain, nous nous heurtons à ces questions dans ce contexte et pour un Canadien des Maritimes comme moi, il est particulièrement décourageant d'entendre les gens parler de maisons de 400,000$. A ce stade, le problème de la ristourne devient vraiment grave: Faut-il porter le seuil de 300,000 à 400,000$ pour aider les pauvres gens de Mississauga et des autres régions qui sont dans la même situation?

M. Sherwood: Dans les provinces Maritimes, vous trouvez surtout des gens qui rêvent de posséder un jour une maison.

[*Text*]

Mr. Young: At $75,000.

Mr. Sherwood: That is right.

Mr. Whittaker: Since you are the only building group we will have before us today, I was just wondering. . . There was a report in *The Globe and Mail* this morning, and the headline reads: "Home Renovators Say GST Could Push Contracts Under the Table". It quotes some statistics that Canadian home owners spent $18.6 billion on renovations to their principal residence last year, and it is predicted to be $22 billion in the coming year. . . and the speculation by the Canadian Home Builders' Association that in future what was going to happen was that small contractors were going to make an under-the-table deal with Mr. and Mrs. Average Canadian to get their renovations done quietly. They will go down and buy their own goods and the renovator will come in and do the renovations.

Is this a real problem here in New Brunswick? Do you see that as a possibility for the future, that more and more renovations in the building field will be forced underground, if you will?

Mr. Sherwood: A good question. In raising that question. . . in our committee structuring we spent quite a bit of time talking about underground trading. We felt in our brief we should stay within the guidelines of buildings, and professional buildings by dealers. But the problem does exist. There will definitely be underground trading. We have contractors—again, we will talk about in the Atlantic region—who are small in nature. They could have half-tonne trucks. We will have a problem. I would say to you it will exist and it will be very hard to police.

The Chairman: It is there now.

Mr. Sherwood: Yes, it is.

The Chairman: In home renovations often there is some non-disclosed income earned by people. I am sure you and I know that.

Mr. Sherwood: We know that. What I will say to you, though—

The Chairman: One thing about this system is you might catch some of it.

Mr. Sherwood: One of the reasons we are looking at a lower rate, though, a universal rate, is that it will reduce the temptation.

The Chairman: Yes, that is right.

Mr. Jackie Blacquier (Member, GST Committee, Atlantic Building Supply Dealers Association): Not only will there be a loss of federal sales tax dollars as a result of the additional incentive to trade in an underground economy, but the small-time contractor who is not going to charge the federal sales tax will not be naive enough to declare it on his income tax return.

[*Translation*]

M. Young: Une maison de 75,000$.

M. Sherwood: Exactement.

M. Whittaker: Puisque vous êtes le seul groupe de constructeurs que nous recevons aujourd'hui, pouvez-vous. . . Dans le *Globe and Mail* de ce matin il y avait un article intitulé: «*Home renovators say GST could push contracts under the table*» [Les spécialistes de la rénovation déclarent que la TPS pourrait forcer les contrats à la clandestinité]. D'après les statistiques citées dans cet article, l'année dernière, les propriétaires canadiens ont dépensé 18.6 milliards de dollars pour rénover leur résidence principale et on prévoit que l'année prochaine ils dépenseront 22 milliards de dollars. De plus, l'Association canadienne des constructeurs d'habitation craint que les petits entrepreneurs ne soient tentés dorénavant de se mettre d'accord en douce avec M. et M^{me} Canadien moyen et de faire leurs rénovations sans les déclarer. Les propriétaires achèteront les matériaux et le contracteur viendra discrètement faire les rénovations.

Est-ce qu'au Nouveau-Brunswick c'est considéré comme un problème? Avez-vous l'impression que les rénovations risquent de devenir de plus en plus clandestines?

M. Sherwood: C'est une bonne question et en comité nous avons longuement discuté du problème des métiers pratiqués clandestinement. Dans notre mémoire nous avons parlé uniquement de constructions et de transactions immobilières professionnelles. Mais le problème n'en exisste pas moins et les transactions clandestines deviendront inévitables. Dans la région de l'Atlantique, nous avons de très petits contracteurs. Souvent, ils possèdent des camions d'une demi-tonne. Cela posera un problème, un problème qu'il sera très difficile de résoudre.

Le président: Et qui existe déjà.

M. Sherwood: Oui, absolument.

Le président: Très souvent, les gens qui font des rénovations ne déclarent pas les sommes qu'ils reçoivent. Vous devez le savoir aussi bien que moi.

M. Sherwood: Nous le savons. Par contre, je peux vous dire. . .

Le président: Mais ce système permettra peut-être d'en récupérer une partie.

M. Sherwood: Une des raisons qui nous pousse à réclamer un taux inférieur, un taux universel, c'est que cela réduira la tentation.

Le président: Oui, c'est exact.

M. Jackie Blacquier (membre du Comité sur la TPS, *Atlantic Building Supply Dealers Association*): Si l'on encourage les métiers à s'enfoncer dans la clandestinité, cela fera perdre des revenus fiscaux au gouvernement fédéral, et pas seulement au niveau de la taxe de vente car le petit contracteur qui ne percevra pas la taxe de vente fédérale n'aura pas la naïveté de déclarer la transaction dans sa déclaration d'impôt sur le revenu.

[*Texte*]

The Chairman: But he will not be naive enough to claim an input tax credit, either, will he?

Mr. Blacquier: He should not. But there will be a loss of income tax dollars as well.

The Chairman: We will catch him that way, though.

Mr. Whittaker: I was speaking to someone in the building trades in Newfoundland yesterday, and being from British Columbia, of which a major sector of course is our forest industry. . . what he pointed out to me was that because of the additions in the GST and other problems with the transportation of lumber from British Columbia and from the west, the incentive would be there to import from the eastern seaboard of the United States. Is that a real problem within the building community? Is there that incentive to purchase out of country as opposed to within our country?

• 1720

Mr. Martin: There is some material coming in from that area now, and I would say that with the GST there is a possibility that it might just—I am from Newfoundland, by the way—make us tend to look to these markets more and more rather than importing from B.C.

The Chairman: Thank you very much for coming. It has been a helpful brief.

Our next witnesses are from the Atlantic Provinces Transportation Commission: Brian Wentzell, the chairman; Ramsay M.S. Armitage, the general manager; and Peter Vuillemot, the assistant general manager.

Mr. Brian Wentzell (Chairman, Atlantic Provinces Transportation Commission): Thank you very much, Mr. Chairman. We welcome the opportunity to address your committee today. We propose to address you briefly and then go to questions.

Mr. Chairman, the Atlantic Provinces Transportation Commission has been involved for a number of years now with the review of various proposals by the federal government for the implementation of phase two of tax reform, including the goods and services tax. We have previously made submissions to the Department of Finance and this committee and we have given the matter a considerable amount of thought. The commission itself represents the interests of shippers and consignees throughout the four Atlantic provinces and the commission is financially supported by the four provincial governments.

The major concern of the commission is that there should be no disproportionate impact on any one part of Canada as compared to any other region of this country by the implementation of the GST. Transportation traditionally has been exempted from federal sales tax, so this is very much a new area as far as burdens to be borne are concerned. The commission would specifically like to

[*Traduction*]

Le président: Mais dans ce cas, il n'aura pas non plus la naïveté de réclamer un crédit d'impôt pour intrants, n'est-ce pas?

M. Blacquier: Normalement pas. Mais cela représente tout de même une perte de revenus fiscaux.

Le président: Mais nous le rattraperons à ce tournant-là.

M. Whittaker: Hier, j'ai eu l'occasion de discuter avec quelqu'un qui est dans la construction à Terre-Neuve et, comme je suis de Colombie-Britannique, qui dépend dans une large mesure de l'industrie forestière, il m'a dit que lorsque la TPS viendrait s'ajouter aux autres problèmes de transport du bois d'oeuvre en provenance de Colombie-Britannique, on finirait par faire venir le bois de la Côte est des États-Unis. Est-ce que c'est un problème dans le secteur de la construction? Est-ce qu'on a vraiment intérêt à acheter à l'étranger au lieu d'acheter la production nationale?

M. Martin: Nous importons déjà des matériaux de cette région et il est fort possible qu'avec la TPS—soit dit en passant je suis de Terre-Neuve—nous nous tournions de plus en plus vers ces marchés au lieu d'importer de Colombie-Britannique.

Le président: Merci beaucoup d'être venu; votre mémoire nous sera très utile.

Nos témoins suivants représentent la Commission des transports de l'Atlantique; il s'agit de Brian Wentzell, président de la Commission; de Ramsay M.S. Armitage, directeur général; et de Peter Vuillemot, directeur général adjoint.

M. Brian Wentzell (président, Commission des transports des provinces de l'Atlantique): Merci beaucoup, monsieur le président. Nous sommes heureux d'être ici aujourd'hui et nous allons vous faire une courte déclaration avant de répondre à vos questions.

Monsieur le président, depuis plusieurs années la Commission des transports des provinces de l'Atantique étudie attentivement les diverses propositions du gouvernement fédéral dans le cadre de la phase deux de la réforme fiscale, y compris la taxe sur les produits et services. Nous avons déjà eu l'occasion de faire connaître notre position au ministère des Finances et aux membres de ce Comité, car c'est un problème auquel nous avons longuement réfléchi. La Commission défend les intérêts des expéditeurs et des consignataire des quatre provinces de l'Atlantique et elle reçoit un soutien financier des quatre gouvernements provinciaux.

La Commission tient avant tout à ce que la TPS n'impose pas à une ou à plusieurs régions du Canada un fardeau disproportionné par rapport à l'ensemble du pays. Jusqu'à présent, les transports ont toujours été exemptés de la taxe de vente fédérale, c'est donc un fardeau tout à fait nouveau qui s'annonce pour ce secteur. La Commission souhaite aborder six sujets particuliers, et

[*Text*]

deal with six areas, the first being—we do not really have to draw this to your attention; we can simply remind you—that there is already an extensive excise tax on fuel that works out to 4¢ a litre.

The Chairman: There is a big sales tax, too.

Mr. Wentzell: It is at 2.7%, and that will be eliminated, of course.

The Chairman: Yes, that is right. The excise tax is more than 4¢,is it not?

Mr. Vuillemot (Assistant General Manager, Atlantic Provinces Transportation Commission): No, it is 4¢ on commercial fuel.

Mr. Wentzell: We are primarly concerned with diesel in this case. However, the GST will be payable on the excise tax, so in fact you will have some cascading here, some double taxation.

The Chairman: Yes, that is right.

Mr. Wentzell: That is a concern. The second thing—and this was alluded to by the building supplies people who just testified before you—is that there is a perception that, because you live farther from the source of your material or farther from the place where you are selling your products, people will pay more tax on this new transportation component. I am mindful of what you said to the previous group, but it still of course impacts upon the consumer. The ultimate consumer still has to bear the cost, but not the people in the stages in between because it is refundable.

• 1725

The Chairman: If it is refundable, though—let us say I get it refunded. They do not pass it on. In other words, they just charge the tax on the goods that they sell because they have had a refund on the tax on transportation. Obviously, they have to pass the cost of transportation on.

Mr. Wentzell: Precisely—

The Chairman: But instead of having a tax on the cost that they have to pass on, they no longer have the tax on the cost. In other words, the present FST gets cascaded into the price, whereas the—

Mr. Wentzell: The 2.7¢. That is right.

The Chairman: Yes. It no longer gets cascaded into the price in the commercial transportation. We had a very extensive presentation by a coalition of transportation companies in Ottawa, very much approving the change and indicating how it would help them. They warned us that we had better not let any government replace the 2.7¢ a litre sales tax with some sort of new excise tax and get the money back that way.

Mr. Wentzell: Well, of course, there were rumours to that effect—

[*Translation*]

pour commencer elle attire votre attention sur un détail que vous connaissez déjà: une taxe d'accise considérable sur le carburant, une taxe qui s'élève déjà à 4c. le litre.

Le président: Sans parler d'une grosse taxe de vente.

M. Wentzell: Qui s'élève à 2,7 p. 100 et qui, bien sûr, doit être éliminée.

Le président: Oui, c'est exact. La taxe d'accise est supérieure à 4c. n'est-ce pas?

M. Vuillemot (directeur général adjoint, Commission des transports des provinces de l'Atlantique): Non, 4c. sur le carburant commercial.

M. Wentzell: Dans ce cas particulier, c'est surtout le diesel qui nous intéresse. Toutefois, comme la TPS s'appliquera à la taxe d'accise, on assistera forcément à une double imposition.

Le président: Oui, c'est exact.

M. Wentzell: C'est un sujet de préoccupation. En second lieu, et les représentants du secteur des matériaux de construction que vous venez d'entendre en ont parlé également, on a tendance à penser que les gens qui vivent loin du point d'origine des matériaux qu'ils utilisent ou loin des points de vente de leur production, seront plus taxés, à cause de cette nouvelle imposition des transports. J'ai retenu ce que vous avez dit au groupe précédent, mais cela n'en a pas moins des effets sur les consommateurs. Finalement, c'est toujours le consommateur qui supporte le fardeau, et non pas les intermédiaires qui peuvent se faire rembourser.

Le président: Si c'est remboursable, nous supposerons que c'est remboursé. C'est un coût qui ne se répercute pas. Autrement dit, on se contentera de percevoir la taxe sur les produits vendus puisqu'on aura touché un remboursement de la taxe sur les transports. De toute évidence, il faut répercuter le coût des transports.

M. Wentzell: Précisément. . .

Le président: Mais au lieu de taxer ce coût qui se répercute, on ne taxe plus le coût. Autrement dit, la TVF actuelle finit par s'intégrer au prix alors que. . .

M. Wentzell: Les 2,7 p. 100, exactement.

Le président: Oui. Cela ne s'intègre plus au prix des transports commerciaux. Une coalition de compagnies de transport d'Ottawa nous a fait un exposé très exhaustif pour nous expliquer comment ces changements allaient les aider. Ils nous ont avertis qu'il ne faudrait pas permettre au gouvernement de remplacer une taxe de vente de 2,7 par une nouvelle taxe d'accise quelconque.

M. Wentzell: Effectivement, il y a eu des rumeurs dans ce sens. . .

[*Texte*]

The Chairman: That would really be a disaster, but the way it is now it does not—

Mr. Wentzell: Oh, absolutely.

The Chairman: —seem to be much of a problem. I was wondering where you were coming from there.

Mr. Wentzell: The problem is solved at the retail level because now you are taxing. The GST will tax the transportation services at the end of the day when Mr. and Mrs. Consumer finally buy the product.

The Chairman: In other words, if I were living in Fredericton and somebody delivered something to me directly from Montreal, and I paid it up personally, then I would not be able to pass it on.

Mr. Wentzell: That is right, and really you will end up paying 9% on that transportation component.

Mr. Young: I would like clarification on this, please. As you know, the chairman knows this stuff inside and out. The rest of us are just trying to learn. I will give a specific example. Let us say a product is shipped from Toronto to Fredericton. The chairman says, fine, it is 9% on the amount charged to me when that unit, a fridge, arrives in Fredericton. But the 9% is on the cost of transportation from Toronto to here.

Mr. Wentzell: That is correct.

Mr. Young: Which is a lot more than what it would be going back and forth between, let us say, Montreal and Toronto.

Mr. Wentzell: Correct.

Mr. Young: I want to know where the increase comes to the consumer. I understand that you are going to get rebates if they work out and if you keep track of everything and so on, but from the consumer's point of view—

Mr. Wentzell: I will give a simple illustration. Let us assume the refrigerator is manufactured in Mississauga. There are two purchasers, one in Montreal. Let us assume it costs the Montreal purchaser $20. The cost in his retail price is $20 as far as the transportation component is concerned.

Mr. Young: Right.

Mr. Wentzell: Remember, nobody is absorbing the transportation costs in the chain. They are passing it on.

Mr. Young: Just the consumer.

Mr. Wentzell: Yes, just the consumer. So he will pay 9% on the $20 transportation bill, which will be $1.80. Now we come to Fredericton. A different person buys the same refrigerator and the cost is $40. So he pays 9% on $40, which is $3.60. That is one of the prices of living in Fredericton.

Mr. Young: That is what I have been trying to get through.

[*Traduction*]

Le président: Ce qui serait un véritable désastre, mais par contre, la situation actuelle. . .

M. Wentzell: Oh, absolument.

Le président: . . . ne semble pas poser tellement de problèmes. Qu'est-ce que vous en pensez.

M. Wentzell: Au niveau du détail, le problème est résolu parce que la taxe intervient. La TPS finira par être perçue sur les transports au moment où M. et M^me^ Consommateurs achèteront un produit.

Le président: Autrement dit, si j'habite Frédéricton et qu'on me livre quelque chose directement de Montréal, si je le paie personnellement, je ne pourrai pas le répercuter à un autre niveau.

M. Wentzell: Exactement, et vous devrez payer 9 p. 100 sur cet élément transport.

M. Young: J'aimerais qu'on m'explique cela. Comme vous le savez, notre président connait tout cela par coeur, mais pour notre part, nous essayons d'en apprendre le plus possible. Je vais vous donner un exemple précis. Supposons qu'on expédie un article de Toronto à Frédéricton. Le président dit: Parfait, c'est 9 p. 100 sur ce que je dois payer quand cet article, un réfrigérateur, arrive à Frédéricton. Mais les 9 p. 100 portent sur le coût de transport entre Toronto et ici.

M. Wentzell: C'est exact.

M. Young: Ce qui est beaucoup plus que les frais entre Montréal et Toronto.

M. Wentzell: C'est exact.

M. Young: Je voudrais savoir à quel moment l'augmentation touche le consommateur. Je sais que des ristournes sont prévues si tout est documenté, mais du point de vue du consommateur. . .

M. Wentzell: Je vais vous donner un exemple très simple. Supposons que ce réfrigérateur ait été fabriqué à Mississauga. Il y a deux acheteurs, dont l'un qui est à Montréal. Supposons qu'il en coûte 20$ à l'acheteur de Montréal. Dans son prix de détail, il y aura 20$ qui représentent l'élément transport.

M. Young: Exact.

M. Wentzell: Souvenez-vous que tout au long de la chaîne personne n'absorbe le coût de transport. À chaque étape, cela se répercute.

M. Young: Il ne reste que le consommateur.

M. Wentzell: Oui, que le consommateur. Il devra donc payer 9 p. 100 sur la facture de transport de 20$, c'est-à-dire 1,80$. Nous arrivons maintenant à Frédéricton. Une autre personne rachète le même réfrigérateur et ce coût est monté à 40$. Il va donc payer 9 p. 100 sur 40$, ce qui fait 3,60$. Voilà ce qu'il en coûte d'habiter à Frédéricton.

M. Young: C'est justement ce que j'essaye de cerner.

[*Text*]

Mr. Wentzell: An extra $1.80.

Mr. Young: That was a good example. It is $1.80 in Montreal and it is $3.60 in Federicton—

Mr. Wentzell: Precisely.

Mr. Young: —and we have been trying to explain that now for weeks, that the cost of transportation is going to go up for consumers.

Mr. Wentzell: That is right.

Mr. Young: Now, that is what you have to understand. We have to educate you.

Mr. Wentzell: That is correct, but there is a mitigating factor and the chairman is on to it: the 2.7¢ a litre will disappear.

Mr. Young: But would not the 2.7¢ disappear on the trip between Toronto and Montreal as well as on the trip between Toronto and Fredericton?

Mr. Wentzell: Except that he will use more fuel bringing it to Fredericton because it is a longer distance. You have to remember that.

The Chairman: The tax will not be—

Mr. Wentzell: But we do not know that, Mr. Chairman.

The Chairman: There will not be tax on it.

Mr. Wentzell: Well, the 2.7¢ will be gone.

The Chairman: That is right.

Mr. Wentzell: The 2.7¢ is replaced by 9% on the total transportation cost, not just the fuel. You have the cost of the truck driver, the cost of the guy with the fork-lift taking the thing off the truck, all of that.

The Chairman: But the commercial consignee gets that tax back.

Mr. Wentzell: Oh, no question about that, Mr. Chairman.

The Chairman: All right.

An hon. member: We are talking about the consumer.

Mr. Wentzell: The hon. member has asked the question at the next level, which is beyond the commercial level, at the retail level.

The Chairman: Well, if he buys it from a retail store in Fredericton, then the Fredericton store will have been able to get a rebate on all his transportation costs. At the present time the Fredericton store has to eat 2.7¢ a litre tax on diesel fuel to get it from Montreal to Fredericton.

• 1730

Mr. Wentzell: He does not actually eat it because he will pass that on to—

[*Translation*]

M. Wentzell: 1,80$ de plus.

M. Young: C'était un très bon exemple, 1,80$ à Montréal et 3,60$ à Frédéricton. . .

M. Wentzell: Précisément.

M. Young: . . . et voilà des semaines que nous essayons de nous faire expliquer cela, que le coût des transports va augmenter pour les consommateurs.

M. Wentzell: C'est exact.

M. Young: Maintenant, voilà ce qu'il faut bien comprendre. Il va falloir que nous fassions votre éducation.

M. Wentzell: C'est exact, mais il y a un facteur atténuant, et le président le sait: les 2,7c. le litre vont disparaître.

M. Young: Mais ne vont-ils pas disparaître tout autant entre Toronto et Montréal qu'entre Toronto et Frédéricton?

M. Wentzell: Oui, mais il faudra plus de carburant pour aller jusqu'à Frédéricton car la distance est plus longue. Il ne faut pas oublier cela.

Le président: La taxe ne. . .

M. Wentzell: Mais nous ne le savons pas, monsieur le président.

Le président: Il n'y aura pas de taxe sur cet élément là.

M. Wentzell: Les 2,7c. auront disparu.

Le président: C'est exact.

M. Wentzell: Autrement dit, on remplace les 2,7c. par 9 p. 100 du coût total de transport, pas seulement le carburant. Autrement dit, il y a le coût du conducteur de camion, le coût du manutentionnaire qui décharge le camion, etc.

Le président: Mais le consignataire commercial touche un crédit fiscal.

M. Wentzell: Oh, cela ne fait pas de doute, monsieur le président.

Le président: Très bien.

Une voix: C'est du consommateur que nous parlons.

M. Wentzell: L'honorable député posait la question au palier suivant, c'est-à-dire au-delà du palier commercial, au niveau du détail.

Le président: Eh bien, si le consommateur achète l'article dans un magasin de détail à Frédéricton, ce magasin de Frédéricton obtiendra une ristourne sur tous ses coûts de transport. À l'heure actuelle, le magasin de Frédéricton doit absorber une taxe de 2,7c. le litre sur le diesel consommé entre Montréal et Frédéricton.

M. Wentzell: Il ne l'absorbe pas vraiment car il la répercute sur. . .

[*Texte*]

The Chairman: He does now pass it on, but he does not have to pass on anything further now, you see, because he has to rebate it.

Mr. Wentzell: Well, it gets passed on in the sense that the consumer pays 9% on the full value of the goods.

The Chairman: That is right, but only on the goods, not on the tax on the transportation.

Mr. Wentzell: That is right, but that is at the consumer level, and we are not a consumer group. I should make that quite clear. The hon. member was on to something, something that I think has to be considered by the committee. That was only the second point, and it is partly a perception problem.

The third point is that we think all those commercial steps in between the consumer and the manufacturer will in fact encounter disproportionate cashflow requirements. Mr. Chairman is going to disagree with me on that, based on what he said to the previous group, but the fact of the matter is there is not an instant rebate. The rebate depends upon your reporting time period. You could be on a one-month period or you could be on a three-month period.

The Chairman: Mr. Wentzell, you are buying and selling every day. We start off the system by rebating to every retail or wholesale outlet all of their existing federal sales tax in their inventory. From then on they sell out of inventory and charge tax, and buy things and put them in inventory and pay tax. But the taxes going in and the taxes going out. . . you only remit the difference.

Mr. Wentzell: I agree.

The Chairman: So you are really instantly rebated as long as you are in a positive position. Now, sometimes you are in a negative position.

Mr. Wentzell: As long as you are in a cash scenario, you are instantly rebated.

The Chairman: That is right.

Mr. Wentzell: But a lot of people in the chain between the consumer and the manufacturer are not instantly rebated, because you have terms—30 days, 60 days, that type of thing. That cashflow that arises from normal commercial trade requirements concerns us, because it is possible to show that you could be forced to fund about 30 days worth of collections.

Another thing that is of concern to us is the burden of administering the new tax. You are dealing with people who have not had to administer this type of thing previously, and it is very interesting. Even in Atlantic Canada, if you look at some of the major Atlantic Canadian carriers, you are looking at them tracking up to

[*Traduction*]

Le président: Pour l'instant il la répercute, mais plus tard ce ne sera plus le cas puisqu'il y aura la ristourne.

M. Wentzell: En fait, c'est tout de même répercuté dans la mesure où le consommateur paie 9 p. 100 sur la valeur totale des produits.

Le président: C'est exact, mais uniquement sur les produits et non sur la taxe sur les transports.

M. Wentzell: C'est exact, mais nous sommes en train de parler du consommateur et nous ne sommes pas un groupe de consommateurs, je tiens à le préciser. L'honorable député a mis le droit sur quelque chose d'important, quelque chose qui mérite d'être étudié par le comité. Ce n'était que le deuxième élément, en partie un problème d'attitude.

Le troisième problème, c'est qu'à tous les paliers entre le consommateur et le fabricant, on va probablement éprouver des problèmes de liquidité disproportionnés. Le président ne sera pas d'accord avec moi si je me fonde sur ce qu'il a dit au groupe qui nous a précédé, mais n'oublions pas qu'il ne s'agit pas que d'une ristourne instantanée. La ristourne dépend du temps qui s'écoule entre chaque déclaration. Il peut s'agir d'un mois, il peut s'agir de trois mois.

Le président: Monsieur Wentzell, vous achetez et vous vendez tous les jours. Au moment où le système sera mis en place, nous commençons par accorder une ristourne à tous les détaillants et à tous les grossistes sur tous les stocks pour lesquels ils auront déjà payé la taxe de vente fédérale. À partir de là, ils écouleront leur stock et percevront la taxe puis ils achèteront de nouveaux produits, ils les mettront en stock et ils percevront la taxe. Cela dit, les taxes entrent, les taxes sortent, on ne verse que la différence.

M. Wentzell: Je suis d'accord.

Le président: Par conséquent, c'est vraiment une ristourne instantanée, tant qu'on reste dans une position positive. Maintenant, s'il vous arrive de vous trouver dans une position négative. . .

M. Wentzell: Tant que votre bilan est positif, la ristourne est instantanée.

Le président: C'est exact.

M. Wentzell: Mais dans la chaîne qui s'étend entre le consommateur et le fabricant, il y a beaucoup de gens pour qui la ristourne n'est pas instantanée parce qu'ils ont des délais, de 30 jours, de 60 jours, etc. C'est à ce stade que des problèmes de liquidité se posent pour les transactions commerciales et qu'on pourrait être forcé de financer des comptes à recevoir s'étalant sur une trentaine de jours.

Il y a un autre aspect qui nous inquiète, celui du fardeau administratif que cela représente. C'est une situation très intéressante car cela va toucher des gens qui, jusqu'à présent, n'ont jamais eu à administrer ce genre de choses. Même dans les provinces de l'Atlantique, et si vous considérez les principaux transporteurs canadiens,

[*Text*]

three million separate invoices, which is a phenomenal amount of paper, and the cost of administering this is going to be not insignificant. We have heard something this afternoon about the $600 fee. The $600 fee will not even begin to address the issue.

The Chairman: Why would they keep track of the invoices? All they do is take your total sales for the month, less your total purchases—

Mr. Wentzell: A calculation they are not now doing. So you are going to have to make them—

The Chairman: —and send in the difference.

Mr. Wentzell: But that is a calculation they do not now do.

The Chairman: Well, they do keep track of the total sales. They do keep track of their total purchases now.

Mr. Wentzell: Oh, yes, but now they are going to have to keep track of the GST, and it is going to be a formidable effort to do that.

The Chairman: One from the other and multiply by nine, or multiply by whatever the rate is.

Mr. Wentzell: It is going to take people. It is going to take hardware. It is going to take computers. It is going to take a lot of machinery.

Another problem that we see is the negative impact on the pricing of Atlantic provinces goods in the central Canadian market in those instances where the cost of transportation is reflected in the final price of goods to the consumer, and that gets back to the refrigerator example. We are concerned about that because we pitch into that Mississauga market and all that central Canadian market. The problem we have is that our goods do not normally set the price in that market. It is the goods that come from the United States or goods that come from central Canadian manufacturers. If our manufacturers are unable to pass the value-added portion on to the ultimate consumer, then our manufacturers are going to have to eat that. That is going to reflect in two ways: either the acceptance of lower profit level or further stringent controls on costs such as wages and wage levels.

• 1735

Mr. Young: Mr. Chairman, this is an extremely critical situation for us in Atlantic Canada. We have heard an awful lot of discussion about this and I am very pleased that you are here today, because we know we have major transporters of goods in Atlantic Canada and in New Brunswick as well.

When you are talking about inputs, outputs, rebates, what happens in the paper flow, the administration, it is all very interesting, but the consumer is what we are concerned about to a very large extent here. Is it possible for you, through your commission, to provide us with

[*Translation*]

imaginez qu'ils gardent la trace de 3 millions de factures différentes, une paperasserie considérable, sans compter que cela risque de coûter très cher. Cet après-midi, on a parlé de la compensation de 600$. Ces 600$ ne feront qu'effleurer le problème.

Le président: Pourquoi doivent-ils garder la trace des factures? Il leur suffit d'additionner toutes les ventes du mois, d'en soustraire le total des achats. . .

M. Wentzell: Un calcul qu'ils ne font pas actuellement. Donc, si vous les forcez. . .

Le président: . . . et d'envoyer la différence.

M. Wentzell: Mais c'est un calcul qu'ils n'ont jamais fait.

Le président: Ils doivent bien connaître le montant total des ventes. Ils doivent bien connaître le montant total de leurs achats.

M. Wentzell: Certainement, mais dorénavant il faudra qu'ils comptabilisent la TPS, ce qui présente des difficultés considérables.

Le président: On soustrait l'un de l'autre puis on multiplie par 9, ou par le taux quel qu'il soit.

M. Wentzell: Il va falloir du personnel. Il va falloir du matériel de bureau, des ordinateurs, des machines nouvelles.

Nous prévoyons un autre problème, celui de l'impact négatif sur le prix des produits des provinces de l'Atlantique sur les marchés du centre du Canada dans tous les cas où les coûts de transport se répercutent sur le prix final à la consommation. Et cela nous ramène à l'exemple du réfrigérateur. C'est un aspect qui nous inquiète car nous vendons sur le marché de Mississauga et dans tout le centre du Canada. Normalement, ce ne sont pas nos produits qui fixent le prix sur ces marchés. Ce sont les produits en provenance des États-Unis, ou encore ceux qui sont fabriqués dans la région. Si nos fabricants ne peuvent pas répercuter la valeur ajoutée sur le consommateur, il va falloir qu'ils l'absorbent eux-mêmes. Ceci aura l'une de deux conséquences: soit il nous faudra accepter des marges bénéficiaires réduites, soit exercer un contrôle encore plus serré sur les coûts, tels que les salaires.

M. Young: Monsieur le président, ceci est une situation extrêmement critique pour nous, dans la région atlantique. On nous en a déjà beaucoup parlé et je suis heureux que vous soyez venu aujourd'hui le faire aussi, car nous savons que nous avons de gros transporteurs dans la région atlantique et au Nouveau-Brunwick également.

Lorsque vous parlez d'intrants, d'extrants, de ristournes, de toute la paperasserie, de l'administration, c'est très intéressant, mais ce qui doit nous préoccuper le plus c'est le consommateur. Vous est-il possible de nous donner quelques exemples précis—non pas de ce qui

[*Texte*]

specific examples—not what may happen but what does happen—and just build the GST model into it as you have it in the technical paper?

I have read the brief. I think I understand the reasoning reasonably well, but I would like to see you take a few items based on everyday shipping experiences that people like yourselves experience in Atlantic Canada, going both ways. We are talking about perception; we are talking about maybe this will work, maybe that will be taken off, and maybe we will have 3 million pieces of paper to track. However, could we hopefully as a committee get a very limited number of specific examples of products leaving Atlantic Canada and going to central Canada, and vice versa, and what this does to those particular products from the consumers' point of view? In other words, take it out to your... putting it at the retailer's place of business. We can handle it from there, because we can make the 9% calculation.

Mr. Wentzell: The real problem you face with that is that you find people very reluctant to disclose their profit margins, and you get into that type of information when you get into this.

Mr. Young: Well, just tell us it is a 10% lie and say that you are building in a 10% component. I mean politicians are good at that, so try it for a change. Just tell us—

Mr. Wentzell: Politicians and economists perhaps. That is a very real problem. We have tried to identify some specific examples and I would have loved to have had three or four good ones for you today, but because of the profit margin problem and the reluctance to disclose those profit margins, the companies in Atlantic Canada are not really prepared to release that type of information.

Mr. Young: Not even on a company X scenario, so that nobody can identify that it is a particular company? I mean, lawyers, doctors and everybody else know what we make. Everybody knows what an MP makes. Everybody talks about it. Every time I turn around, they want to see the menu from the parliamentary restaurant. So it seems to me that in the interest of Atlantic Canadians we should be able to develop a couple of models that would explain to us exactly what is happening.

Mr. Wentzell: Hon. member, we will have a go at it one more time; if we can, we will be glad to.

Mr. Young: Thank you.

Mr. Thompson: Mr. Chairman, I want to enter this one. I understand where Mr. Young is coming from on this one, but when the total cost effect is measured in terms of transportation, would it be fair to say that the difference we are talking about here in terms of the consumer is going to be negligible? We are talking, for example, of that refrigerator coming down in our present system, and as the chairman pointed out the *x*—

[*Traduction*]

pourrait advenir mais de ce qui va se passer—et d'intégrer dans le fonctionnement du transport le modèle TPS tel qu'il est exposé dans le document technique?

J'ai lu votre mémoire. Je crois en comprendre le raisonnement, mais j'aimerais que vous nous donniez quelques exemples concrets de transport de marchandises à partir de, et vers, la région atlantique. Vous parlez de perceptions, de choses qui pourraient peut-être marcher, d'autres qui pourraient être enlevées, et de la perspective d'avoir 3 millions de paperasses à traiter. Il serait, toutefois, utile au Comité d'avoir quelques exemples très concrets de produits à acheminer de la région atlantique vers le centre du pays, et inversement, et de voir ce qu'il en adviendra du point de vue du consommateur? En d'autres termes, de suivre leur cheminement jusqu'à la distribution de détail. Nous pourrons reprendre à partir de là, car nous pouvons faire le calcul des 9 p. 100.

M. Wentzell: Le vrai problème qui se pose est que beaucoup de gens sont très réticents à divulguer leur marge bénéficiaire, et il faudrait posséder cette donnée pour faire ce que vous nous demandez.

M. Young: Eh bien, dites-nous qu'il s'agit d'un mensonge à 10 p. 100 près et prévoyez une marge de 10 p. 100. Les hommes politiques sont très forts là-dessus, vous pourriez peut-être vous y mettre aussi. Dites-nous simplement...

M. Wentzell: Les hommes politiques et les économistes sont peut-être très forts là-dessus. C'est là le vrai problème. Nous avons essayé d'isoler quelques exemples précis et j'aurais beaucoup aimé vous en soumettre trois ou quatre aujourd'hui, mais étant donné la réticence des entreprises à divulguer leurs marges bénéficiaires, les entreprises de transport de la région atlantique ne sont pas prêtes à communiquer ce genre de renseignement.

M. Young: Même pas sur la base d'un scénario anonyme tel que nul ne pourrait nommer la compagnie concernée? Je veux dire par là, les avocats, les médecins, tout le monde sait combien nous gagnons. Tout le monde sait combien gagne un député. Tout le monde en parle, et partout où je vais on me réclame le menu du restaurant parlementaire. Il me semble donc que, dans l'intérêt des Canadiens de la région atlantique, on devrait pouvoir construire quelques modèles qui nous expliqueraient exactement comment les choses se passent.

M. Wentzell: Eh bien, nous allons essayer encore une fois. Si nous réussissons, ce sera avec plaisir.

M. Young: Je vous remercie.

M. Thompson: Monsieur le président, j'aimerais revenir là-dessus. Je vois où M. Young veut en venir mais lorsque l'on mesure l'effet total de la taxe sur le coût du transport, n'est-il pas vrai que la différence au niveau du consommateur sera négligeable? Prenons, par exemple, le réfrigérateur qui passe par les différents paliers; ainsi que le président l'a indiqué...

[*Text*]

Mr. Wentzell: No, we do not see that, because it would depend on how much of that 2.7¢ is a proportion of the total freight bill you currently experience. You see, the 2.7¢ is only the fuel cost. You have other things, such as the wages of the driver. You have the maintenance of the vehicle.

The Chairman: You have that anyway.

Mr. Wentzell: You have it anyway, but now it is going to be taxed. At this point in time it is not taxed.

Mr. Thompson: Okay. The point I am trying to make here, Mr. Chairman, is simply this. Now we are getting off on different consumer goods, but take, for example, a housewife in Fredericton. My wife has experienced in St. Stephen, New Brunswick, our hometown, that if she goes out to have a permanent, a haircut, it is $45; in Ottawa it is $75 to $100, as it would be in Calgary and Vancouver. So what is fair and what is equitable? At what point do we charge the same thing for the same commodity across this nation? That is the point I am trying to make. I think to build in that fairness from coast to coast, it would be very difficult. I agree with you, but I believe the chairman is on the right track when those other factors are considered.

The Chairman: I have asked Mr. Aylward to send you a copy of the brief from the transportation coalition. It includes the railways and the airlines.

• 1740

Mr. Wentzell: We have that already, Mr. Chairman. We represent shippers and consignees; we do not represent carrier groups, and what you heard from was carrier groups.

The Chairman: As I said, the carriers believe they are going to be able to reduce the rates considerably.

Mr. Wentzell: I would question that reasoning. Certainly the air carriers are not going to reduce their rates.

Mr. Young: The air carriers are projecting a 30% increase. They are trying to sell their shares. It is one thing when they are selling shares; it is another thing when they are selling GST.

Mr. Wentzell: That is right. I just do not accept that.

Mr. Young: Mr. Chairman, there is a point I want to make. I am reading from your brief:

> A tax on transportation will impact disproportionately on those regions of Canada which are located farther from the major markets and sources of supply in central Canada.

On page 3 you say:

[*Translation*]

M. Wentzell: Non, ce n'est pas vrai, car tout dépend quelle partie de ces 2,7c. sont intégrés dans la facture de transport totale aujourd'hui. Voyez-vous, les 2,7c. ne représentent que le coût du carburant. Il y a d'autres éléments, tels que le salaire du chauffeur et l'entretien du véhicule.

Le président: Ce sont des frais que vous subissez de toute façon.

M. Wentzell: Oui, mais maintenant ils seront taxés, alors qu'ils ne le sont pas aujourd'hui.

M. Thompson: D'accord. Ce que j'essaye de faire ressortir ici, monsieur le président, est tout simple. Nous parlons de toutes sortes de produits de consommation mais prenez, par exemple, le cas d'une ménagère de Fredericton. À St. Stephen au Nouveau-Brunswick, où j'habite, ma femme paye 45$ pour une coupe de cheveux ou une permanente; la même coûte 75$ à 100$ à Ottawa, de même qu'à Calgary et Vancouver. Qu'est-ce donc qui est juste et qui est équitable? À partir de quel moment faut-il vendre au même prix le même produit d'un bout à l'autre du pays? C'est à cela que je veux en venir. Il serait très difficile de faire l'uniformité d'un bout à l'autre du pays. Je suis d'accord avec vous, mais je crois que le président est sur la bonne voie, une fois que l'on tient compte de tous ces autres facteurs.

Le président: J'ai demandé à M. Aylward de vous envoyer une copie du mémoire de la coalition des transports. Elle englobe les chemins de fer et les compagnies aériennes.

M. Wentzell: Nous l'avons déjà, monsieur le président. Nous représentons les expéditeurs et les destinataires, et non des transporteurs, et ceux que vous avez déjà entendu sont les transporteurs.

Le président: Ainsi que je l'ai dit, les transporteurs pensent être en mesure de réduire considérablement leurs tarifs.

M. Wentzell: C'est un raisonnement que je conteste. Les transporteurs aériens ne vont certainement pas réduire leurs tarifs.

M. Young: Les transporteurs aériens prévoient une hausse de 30 p. 100. Ils essayent de vendre leurs actions. Ils disent une chose lorsqu'ils veulent vendre des actions, ils en disent une autre lorsqu'il s'agit de vendre la *TPS*.

M. Wentzell: C'est juste. Je n'accepte pas ces façons.

M. Young: Monsieur le président, j'aimerais faire une remarque. Je lis dans le mémoire:

> Une taxe sur les transports aura des répercussions disproportionnées sur les régions du Canada qui sont les plus éloignées des principaux marchés et sources d'approvisionnement du centre du Canada.

À la page 3, vous dites:

[*Texte*]

Such a tax will impact more heavily on those industries and regions of Canada located further from the major markets and sources of supply in central Canada.

I am going to ask you a very simple question. Does that mean that if you were not in the business you were in but you were going into manufacturing that you would set up your manufacturing plant in central Canada?

Mr. Wentzell: Certainly.

Mr. Young: That is the bottom line for us.

Mr. Wentzell: That is right. That is the whole regional disparity issue. You are not going to increase your costs to the consumer unless you are prepared to accept a lower profit, which is unlikely, or—

Mr. Rideout: This just exacerbates an already bad situation here in Atlantic Canada.

Mr. Thompson: Mr. Chairman, can I enter in on this one again. I can understand their logic and where they are coming from, but, for example, an ad was placed in the newspapers of New Brunswick approximately three weeks ago by The Brick—it is a large furniture retailer in Ontario and other parts of Canada—advertising for truck drivers in upper Canada. They are paying them $45,000 a year to deliver goods. Are you going to pay a truck driver in Fredericton the same amount of money? There are other variables.

Mr. Wentzell: To live in upper Canada, in the Toronto area, $45,000 will not keep you very long either.

Mr. Thompson: What I am saying is that the line they are trying to draw is simply that that is the only deciding factor on where a plant will be built, or whether you move there or locate here. I am just saying other factors are included as well, which I think should be taken into consideration.

Mr. Wentzell: Naturally they are, but it is one more limitation on the ability to expand the Atlantic Canadian economy, or the western Canadian economy. What is fair for one region is also fair for the other distant region.

Mr. Gagliano: We have some education to do, Mr. Chairman, on transportation. I did some mathematical calculations. When you have time, I can give you a lesson.

Mr. Nystrom: The chairman is being educated.

Mr. Wentzell: We are all being educated, Mr. Nystrom. The conclusion we have come to is that we cannot support a tax on transportation that contributes to regional disparity. That is the bottom line in terms of the conclusion after our analysis of the tax. We have made some recommendations.

The Chairman: Would you prefer to leave the 2.7¢ a litre, federal sales tax, on diesel fuel?

[*Traduction*]

Une telle taxe pèsera plus lourdement sur les industries et les régions plus éloignées que d'autres des grands marchés et des sources d'approvisionnement du Canada central.

Je vais vous poser une question très simple. Cela signifie-t-il que si vous deviez vous lancer dans la fabrication, vous implanteriez votre usine dans le centre du Canada?

M. Wentzell: Certainement.

M. Young: Tout revient à cela pour nous.

M. Wentzell: C'est juste. C'est tout le problème de la disparité régionale. Vous n'allez pas accroître vos prix de revient à moins d'accepter une marge bénéficiaire réduite, ce qui est peut probable, ou. . .

M. Rideout: Cela ne fait qu'exacerber une situation déjà défavorable, ici dans la région atlantique.

M. Thompson: Monsieur le président, j'aimerais intervenir de nouveau là-dessus. Je comprends leur logique et où ils veulent en venir, mais, par exemple, il y a trois semaines une annonce a été insérée dans un journal du Nouveau-Brunswick par *The Brick*—c'est un gros commerce de meubles avec des succursales en Ontario et dans d'autres régions—offrant des emplois de chauffeurs de camions en Ontario. Il leur offre un salaire de 45,000$ par an. Allez-vous payer un chauffeur de camion à Frederiction ce genre de salaire? Il y a d'autres variables à considérer.

M. Wentzell: Si vous habitez la région de Toronto, vous n'irez pas loin avec les 45,000$.

M. Thompson: Ce que je veux dire, c'est qu'ils veulent nous faire croire que le prix du transport serait le seul facteur qui déterminerait le lieu d'implantation d'une usine. Je dis qu'il y en a d'autres qui entrent en ligne de compte.

M. Wentzell: Naturellement, mais ceci représente une contrainte de plus qui pèse sur l'économie de la région atlantique ou de l'Ouest. Ce qui est vrai pour une région éloignée l'est également pour une autre.

M. Gagliano: Il y a un travail d'éducation à faire en matière de transport, monsieur le président. J'ai fait quelques calculs. Lorsque vous aurez le temps, je pourrai vous faire une leçon.

M. Nystrom: Le président est en train de se faire faire une éducation.

M. Wentzell: C'est notre cas à tous, monsieur Nystrom. La conclusion à laquelle nous sommes parvenus est que nous ne pouvons appuyer une taxe sur les transports qui contribue à la disparité régionale. Après notre analyse de la taxe, voilà notre position finale. Nous avons formulé quelques recommandations.

Le président: Préfèreriez-vous conserver la taxe de vente fédérale de 2,7c. par litre sur le carburant diesel?

[*Text*]

Mr. Wentzell: It is the lesser of two evils.

The Chairman: All right. Okay. You are on record with that.

Mr. Wentzell: However, we recognize the need for the government to come up with a more equitable system. The federal sales tax system is not a good system. We all recognize that. I think we would have to commend the government for making an effort to get rid of that and replacing it with something else. As the building supply people noted, we are down to the technical points now. We are trying to work it through the system and find out where the difficulties are and where they are not.

• 1745

If we are faced with the GST coming in as it is, then we would still want some changes in it. One, we would like to see that excise tax abandoned and the whole thing rolled into the GST so there is a single tax. We do not have cascading and at least everyone knows what the cost is. That is one thing, Mr. Chairman, we would like to see. Nobody in this country likes to see double taxation. I know that Mr. Wilson does not like to see double taxation and I think that is one that your committee should recommend go forward.

The second thing is that we can lift the administrative burden on the various components of the industrial society if we zero-rate the GST on the transportation component. Now, you might ask what benefits would that give to anyone in the system. It would still allow the person who is in the various stages to have his deductions; in other words, his input credits. It would not rob the government of revenue because the consumer—and Mr. Young will fly at this—will still end up paying the tax. It will help us by reducing the cashflow problem and it will help us by reducing the administration. Also, the perception will be better.

Now, that may have some positive effects for the ultimate payer, being the consumer, because if you reduce the cost of doing business, reduce the cost of administration, the interest on the money being borrowed to fund the system, it will keep the freight rates depressed. That will be of benefit to everybody and will help to offset the negative factors of the GST.

So I think, Mr. Chairman, you should have your technical people look at that issue.

Those would be our final two recommendations and that is where we would direct you to go.

The Chairman: I think we have had a pretty good round with you, Mr. Wentzell. Thank you very much for coming. It has been an excellent presentation.

Mr. Wentzell: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Our next witness is the New Brunswick Economic Council, *le Conseil économique du Nouveau-Brunswick Inc.*.

[*Translation*]

M. Wentzell: C'est le moindre de deux maux.

Le président: Bien. D'accord. Nous prenons note.

M. Wentzell: Toutefois, nous reconnaissons la nécessité pour le gouvernement de trouver un système plus équitable. La taxe de vente fédérale n'est pas un bon système, nous en avons tous conscience. Je pense qu'il faut féliciter le gouvernement de vouloir nous en débarrasser et la remplacer par autre chose. Ainsi que l'ont dit les fournisseurs des matériaux de construction, nous en sommes maintenant aux aspects techniques. Nous essayons de voir où résident les difficultés et où il n'y en a pas.

Si nous devons avoir une TPS du genre de celle qu'on nous propose, nous réclamerons quelques changements. Premièrement, nous voudrions la suppression de la taxe d'accise et son intégration dans la TPS, afin qu'il n'y ait qu'une seule taxe. On n'aurait pas alors l'effet de cascade et tout le monde saurait quel en est le montant. Voilà une première modification que nous souhaitons, monsieur le président. Nul dans ce pays ne veut de double taxation. Je sais que M. Wilson ne la souhaite pas et c'est un élément que votre Comité pourrait recommander.

La deuxième chose est que l'on peut supprimer le fardeau administratif qui pèse sur les diverses composantes de la société industrielle si l'on détaxe les transports. Vous allez nous demander quels avantages cela va apporter à tous les intervenants du système. Cela permettrait aux divers paliers de bénéficier de leurs déductions, des crédits d'impôt sur les intrants. L'État n'y perdrait rien car le consommateur—et M. Young va bondir—paiera toujours la taxe, au bout du compte. Cela nous permettrait d'éviter les problèmes de trésorerie et les frais administratifs. En outre, la taxe sera plus visible.

Cela aurait également quelques effets positifs sur le consommateur en bout de chaîne, car si vous réduisez les prix de revient, les frais administratifs, les intérêts sur les emprunts de roulement, le tarif du fret diminuera. Cela profitera à tout le monde et contribuera à compenser les effets négatifs de la TPS.

Je pense donc, monsieur le président, que vous devriez demander à vos experts de se pencher là-dessus.

Voici donc nos deux dernières recommandations et la direction dans laquelle nous vous demandons d'aller.

Le président: Nous avons eu une bonne discussion avec vous, monsieur Wentzell. Merci d'être venu, votre exposé était excellent.

M. Wentzell: Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Nous allons entendre maintenant le Conseil économique du Nouveau-Brunswick, *The New Brunswick Economic Council*.

[*Texte*]

The New Brunswick Economic Council is represented by Jean Nadeau, assistant general manager and economist.

Monsieur Nadeau.

M. Jean Nadeau (directeur général adjoint et économiste, Conseil économique du Nouveau-Brunswick): Monsieur le président, messieurs les députés, monsieur Young, monsieur Rideout, nous aimerions remercier le Comité des finances d'avoir bien voulu nous donner la permission de présenter nos préoccupations sur le projet de la réforme de la taxe de vente. Malheureusement, M. Grandmaison, le directeur général, qui devait être ici aujourd'hui, n'a pu venir. C'est pour cette raison que je suis seul aujourd'hui.

Pour commencer, j'aimerais vous donner quelques petites notes sur le Conseil économique du Nouveau-Brunswick. Il a été fondé en 1979 et se compose de 1,200 membres, des personnes d'affaires. Nous sommes une organisation apolitique, et notre mandat a trois volets. D'abord, on essaie de valoriser et promouvoir l'entrepreneurship chez les francophones du Nouveau-Brunswick. On essaie d'informer nos membres et la population en général sur toutes les questions économiques susceptibles d'affecter la communauté d'affaires. Enfin, on défend les intérêts des gens d'affaires et on fait valoir leurs opinons auprès des groupes comme le vôtre, les gouvernements et les gens qui décident des politiques et de l'avenir du pays.

Pour rédiger ce mémoire, nous avons consulté plusieurs de nos membres dans différents secteurs. Les commentaires que nous avons recueillis étaient non convergents. Certains étaient contents. La plupart étaient très mal informés; je pense qu'ils ne comprenaient pas du tout ce qui se passait. Plusieurs étaient déçus et même inquiets de l'impact de la TPS. Donc, c'est un débat qui n'est pas encore clair dans la tête des gens.

• 1750

Voici la position du Conseil économique. Nous sommes en principe d'accord sur une taxe à la valeur ajoutée. Cependant, celle que vous nous proposez nous paraît inacceptable. Les grandes lignes de notre mémoire sont simples.

Il est question du fardeau bureaucratique dont ont largement traité les organismes canadiens d'affaires. Donc, je n'élaborerai pas du tout là-dessus aujourd'hui. Je pense qu'il est clair que le secteur de la vente au détail, surtout, est très préoccupé par cette question.

Il est question du transport et de l'entreposage. La Commission des transports des provinces de l'Atlantique, que vous venez tout juste d'entendre, a clairement expliqué ce point. Ce qui nous préoccupe le plus, c'est la question de notre capacité de vendre sur le marché du Canada central. En ce moment, ce n'est peut-être pas une question très préoccupante, parce que les modèles économétriques démontrent clairement que nous ne vendons pas beaucoup sur les marchés centraux. Cependant, les stratégies de développement économique

[*Traduction*]

Le Conseil est représenté par M. Jean Nadeau, directeur général adjoint et économiste.

Monsieur Nadeau, vous avez la parole.

Mr. Jean Nadeau (Assistant General Manager and Economist, New Brunswick Economic Council): Mr. Chairman, members of the committee, Mr. Young, Mr. Rideout, we wish to thank the Standing Committee on Finance for this opportunity to present our views regarding the proposed sales tax reform. Regrettably, Mr. Grandmaison, our Director General, has been unable to come. That is why I am here alone.

To begin with, I would like to say a few words about the Economic Council of New Brunswick. It was established in 1979 by members of the business community, and has about 1,200 members. We are a non-political organization and our mandate is threefold. First, we strive to support and promote the entrepreneurial spirit of New Brunswick francophones. We try to keep Council members and the general public informed about all economic issues likely to affect the business community. Third, we lobby governments, groups like yours and decision-makers who shape our country's policies and future, in the interests of business people.

In order to write this brief we have consulted many of our members in various sectors. The views that they have expressed to us are divergent. Some were happy, but most were ill-informed and did not understand at all, I think, what is going on. Many were disappointed and even worried about the impact of the GST. Therefore, the issue is not yet clear in people's minds.

Here is where the Economic Council stands. We agree in principle with the idea of a value-added tax. What you propose, however, does not seem acceptable. The major points raised in our brief are simple.

We also mention the bureaucratic burden which has been dealt with in depth by Canadian businessmen's organizations. I shall therefore not speak to that issue at all today. it is quite clear that the retail sector is especially concerned about it.

Our brief does deal with transportation and storage. The Atlantic Provinces Transportation Commission, whose spokesmen you have just heard, clearly set out that situation. What concerns us most is our ability to sell into central Canada. This may not be a great concern at the present time, because econometric models show clearly that we do not sell much in the central provinces. However, the economic development strategies we are trying to implement are aimed precisely at accessing those large markets, whether the American or the central

[*Text*]

que nous essayons de mettre en place visent justement l'accès à ces gros marchés, que ce soit le marché américain ou le marché du Canada central. Dans ce cas-ci, on sait que la TPS va toucher notre capacité à être concurrentiels dans le Canada central.

J'aimerais passer à notre deuxième préoccupation, c'est-à-dire la transition. La transition nous préoccupe fortement. D'une part, les données que vous nous avez remises sont fondées sur un modèle économétrique d'équilibre général qui ne tient pas compte du temps. Dans ces conditions, comment peut-on prévoir quand le rééquilibre va se faire et de quelle façon il va se faire? On peut sans doute prévoir de quelle façon il se fera, mais on ne sait pas quand. On sait qu'une taxe sera implantée en 1991, mais on ne sait pas quand les bénéfices de la taxe qu'on nous propose se feront sentir dans notre économie.

Certains organismes comme le Conference Board du Canada se sont penchés sur cette question. Ils nous ont proposé un modèle prévisionnel de 1991 à 1993. Leurs conclusions semblent un peu différentes de celles que vous avez obtenues du ministère des Finances. Peut-être qu'à long terme, la taxe sera bénéfique. Nous aussi, on est très heureux de savoir cela. Au moins, pour une fois, on a un consensus. Sur le libre-échange, il n'y avait même pas ce consensus. Maintenant, on s'entend sur un consensus à long terme: oui, il y aura des bénéfices. Mais à court terme, pour des économies comme la nôtre, dans l'Atlantique, au Nouveau-Brunswick, la question de la transition est très délicate. Comme nous ne comptons que sur 2.5 à 3 p. 00 du PNB national, nous sommes facilement englobés dans une erreur statistique d'un modèle d'équilibre général qui, souvent, a des marges d'erreur de 5, 10 ou 15 p. 100.

M. Young: C'est un modèle équilibré basé sur tous les impacts qui peuvent nous tomber sur le dos d'un peu partout, que ce soit au plan national ou au plan international. Ne pensez-vous pas que le Nouveau-Brunswick est une région et qu'on ne peut pas se fier à ce genre de choses à long terme?

M. Nadeau: Absolument pas. Il faut regarder les tendances. Il faut regarder le portrait global comme on l'a fait pour le libre-échange. On ne peut pas tout prévoir. On peut simplement supposer certaines choses et examiner la tendance. En ce qui concerne le libre-échange, les groupes d'affaires ont dit qu'on ne pouvait pas tout prévoir, mais que la tendance serait positive. En ce qui concerne cette réforme de la taxe de vente, la plupart des groupes qui font de la prévision économique, les groupes d'affaires, semblent dire que cela devrait être à notre avantage à long terme. Nous, c'est la transition qui nous préoccupe, c'est-à-dire la période de temps entre la mise en oeuvre de la TPS et le moment où on bénéficiera effectivement de ses retombées positives. Cela ne se fera pas sentir en 1991 ni en 1992. Cela ne se fera peut-être pas sentir en 1993. Le nord du Nouveau-Brunswick, le Nouveau-Brunswick en général, l'Île-du-Prince-Édouard ont des économies extrêmement fragiles,

[*Translation*]

Canadian. In this case, we know that the GST will have a bearing on our ability to be competitive in central Canada.

Now, I would like to raise our second concern, the transition period, which is a source of deep concern for us. On the one hand, the data you have provided to us are derived from an econometric model based on an overall equilibrium, which does not take time into account. Under such conditions, how can one know when and how equilibrium will be attained again? It is undoubtedly possible to foresee how this will take place, but we still do not know when. We know that a tax will be implemented in 1991, but we do not know when the benefits of this proposed tax will be felt in our economy.

Certain organizations, such as the Conference Board of Canada, have looked into the matter. They have proposed a forecast model for the period from 1991 to 1993. Their conclusions seem to differ somewhat from those you have obtained from the Department of Finance. Perhaps in the long term, the tax will indeed be beneficial. We are also very happy to know that. For once, at least, we have a consensus. We did not even have such a consensus concerning free trade. Now, we agree on the long term: the new tax will indeed be beneficial. In the short term, however, for economies such as ours in the Atlantic region or more precisely in New Brunswick, it will be touch and go during the transition period. Since we provide only 2.5% to 3% of the GNP, we can easily disappear in to a statistical error in an overall equilibrium model, in which the margin of error can reach 5%, 10% or even 15%.

Mr. Young: It is a balanced model based on all the possible impacts, whether due to national or international factors. Do you not believe that New Brunswick is indeed a region and that such things cannot be relied on in the long term?

Mr. Nadeau: Absolutely not. You have to look at the trends. You have to consider the overall picture, as in the case of free trade. It is impossible to forecast everything. You can only make a number of assumptions and watch the tren. Regarding free trade, business associations stated that it was not possible to forecast everything but that the overall trend would be positive. Now, concerning this sales tax reform, most of the groups who carry out economic forecasting, the business associations, seem to be saying it will be beneficial in the long term. What concerns us is the transition, that is, the period between the implementation of the GST and the time when its beneficial effects can be felt. That will not take place in 1991 or 1992, and perhaps not even in 1993. The economies of northern New Brunswick, of New Brunswick generally and of Prince Edward Island are very precarious, not at all like that of Central Canada for which these models were developed.

[*Texte*]

très différentes de celles du Canada central pour lesquelles sont construits ces modèles.

M. Young: Justement, c'est ce que je voulais souligner, monsieur Nadeau.

M. Nadeau: Je déplore d'ailleurs que le document technique qu'on nous a soumis pour étudier la question englobe tout l'Atlantique dans un seul panier et tout l'Ouest canadien dans un seul panier; à part cela, il y a le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique.

Vu l'envergure de la réforme, cela aurait été la moindre des choses qu'on désagrège l'analyse et qu'on essaie de regarder la situation de chacune des provinces bien en face.

• 1755

Il faut cesser de nous mettre tous dans le même tas chaque fois qu'on nous propose des choses nouvelles. Nous ne sommes peut-être pas lourds dans la balance, mais nous nous préoccupons de notre survie. Jusqu'à présent, nous n'avons pas grand-chose pour évaluer la validité de l'analyse et la qualité du projet fédéral. Nos économies, à l'intérieur de l'Atlantique, divergent les unes des autres dès le départ. Toutes les provinces ont des économies basées sur le secteur primaire, mais il y a des variantes.

Ces fortes variantes qu'on retrouve à l'intérieur de l'Atlantique sont très bien illustrées. Le document technique parle, par exemple, de gains importants, dans le secteur primaire, de l'ordre de 3.3 p. 100. Il parle de gains de l'ordre de 3.1 p. 100 dans le domaine des transports. Ce serait causé en grande partie par le fait que les intrants, donc les investissements, seraient détaxés. Le coût des investissements en capitaux serait grandement réduit. Cela stimulerait les investissements en capital dans les industries intensives en capital axées sur l'exportation.

Mais il n'y a pas que cette question qui entre en ligne de compte pour nous, au Nouveau-Brunswick. Les secteurs de la forêt et de la pêche sont des secteurs dont la croissance, au niveau primaire, est limitée par la disponibilité de la ressource. Ce n'est pas le cas de Terre-Neuve, par exemple, qui a quand même des ressources forestières assez importantes. Ce n'est pas le cas du Québec ni celui d'autres provinces. Cependant, il y a déjà tout un débat au niveau du Nouveau-Brunswick. Des arbres, nous n'en aurons pas plus après la réforme. Des produits de la mer, on n'en aura pas plus. Je pense que cela est un problème atlantique.

Donc, je doute fortement que nous connaissions une croissance forte au niveau du secteur primaire grâce à la TPS. Il y a actuellement d'autres considérations qui sont beaucoup plus importantes pour nous.

Quant à l'agriculture, c'est une industrie bien à part, bien spéciale en soi. Au Nouveau-Brunswick, sauf dans le cas de la patate, c'est une industrie qui est très disparate et très clairsemée. Encore là, le débat n'est pas très clair. C'est peut-être au niveau des mines que c'est le plus clair. Il y a de la disponibilité au niveau de la ressource, et on a

[*Traduction*]

Mr. Young: That is precisely what I wanted to point out.

Mr. Nadeau: I find it unfortunate, also, that the technical paper we were initially provided with puts all of Atlantic Canada into one basket and all of Western Canada into another; then, you have Quebec, Ontario and B.C.

Considering how far reaching this reform will be, the least they could have done was to break down the figures and try to have a clear look at the situation in each province.

You have to stop lumping us all together whenever something new is being proposed. We may not carry much weight but we are concerned with our own survival. Up to this point, we do not have much to go on to assess the validity of the analysis and the merits of the federal proposal. The economies of the Atlantic provinces differ from each other from the very outset. They are all based on the resource sector, but there are differences.

Those wide variations within Atlantic Canada are very well known. For example, the technical paper mentions very considerable gains in the resource sector, on the order of 3.3%. It forecasts gains of approximately 3.1% in transportation. This would be due largely to the fact that inputs, that is, investments, would be zero-rated. The cost of capital investments would be reduced greatly and that would promote capital investment and export-based capital- intensive industries.

But for us, in New Brunswick, that is not the only issue. The fishing and forestry industries cannot grow beyond the availability of resources. However, in Newfoundland, for instance, forestry resources remain fairly plentiful. Neither Quebec, nor any other province, faces a similar problem yet. This issue, however, is already being hotly debated in New Brunswick. We shall not have more trees to cut down after the tax has been implemented. The sea will not become more bountiful either. I think this is a problem of the Atlantic region.

I therefore doubt very much that we shall benefit from this strong growth in the resource sector thanks to the GST. Other considerations are much more important for us at this time.

Agriculture is a different story again; it is a special case. In New Brunswick, except in the case of potato growing, agriculture is very diversified and widely scattered. There again, the issue is not very clear. Maybe things are clearest in the case of mining. The resources are available and the market is good. To the extent that international market

[*Text*]

un bon marché. Dans la mesure où les prix du marché international le permettront, il sera encore possible d'augmenter la production primaire. C'est à peu près la seule industrie primaire qui bénéficiera d'avantages subséquents à l'implantation de la taxe.

Au niveau du tourisme, les différents points ont été soulevés jusqu'à présent. C'est une industrie très importante dans la région Atlantique, beaucoup plus que n'importe où ailleurs au pays en termes de poids relatif. Si on mesure l'impact potentiel de cette taxe sur l'industrie, cela nous inquiète fortement. Il est très facile pour un consommateur de décider d'aller faire un tour sur la côte est des États-Unis au lieu d'aller à Moncton et à Caraquet ou à l'Île-du-Prince-Edouard. Donc, il risque d'y avoir un impact non négligeable à ce niveau-là.

Au niveau des régions frontalières, nos membres se sont beaucoup plaints, surtout dans la région d'Edmundston. On avait fait un sondage du côté de St. Stephen, au Nouveau-Brunswick, où on avait les mêmes préoccupations. Quelle est votre position? Quelle est la position du gouvernement devant cette question-là? Vous savez très bien que les consommateurs frontaliers du Canada ont tendance à aller consommer aux États-Unis. Les biens y sont moins chers. Si on taxe les vêtements, les services hôteliers, les repas au restaurant et tout, ces gens seront encore plus portés à aller consommer de l'autre côté des barrières. Est-ce qu'on a prévu une mesure face à cela? On vous pose la question.

Les mesures qu'on souhaite que le gouvernement fédéral adopte sont les suivantes.

On croit à l'importance de la visibilité de la taxe, mais on souhaite l'élaboration de mécanismes simplifiés pour la gestion de cette taxe-là. Pour ces raisons, le Conseil économique du Nouveau-Brunswick est prêt à appuyer une taxe unifiée fédérale-provinciale ayant pour base la même assiette fiscale et le même objectif de neutralité en ce qui a trait aux revenus totaux qu'elle générerait.

En deuxième lieu, l'assiette fiscale de la taxe doit être élargie de façon à inclure tous les biens et services et ainsi réduire le taux associé actuellement à la TPS. Il y a des modèles qui parlent de 7 p. 100. Nous ne sommes pas assez ambitieux pour avancer un chiffre, car nous n'en avons pas les moyens, mais nous souhaiterions fortement qu'on suive la pensée du Conference Board du Canada et d'autres groupes qui ont fait des analyses et sont d'avis qu'un taux de 7 p. 100 serait beaucoup plus absorbable pour le système.

• 1800

On est d'accord sur des mécanismes accélérés de remboursement de crédit de la TPS pour les familles à faible revenu.

M. Young: Vous êtes d'accord sur ces crédits pour les gens dont le salaire est inférieur à 27,000$ ou 28,000$? Vous savez qu'à l'heure actuelle, les crédits ne sont pas indexés au taux d'inflation.

[*Translation*]

prices make it viable, it will still be possible to increase primary production. Mining is, however, just about the only primary industry that will reap benefits from the implementation of the GST.

As concerns the tourist industry, the various points have been raised already. Tourism is a very important industry in the Atlantic region; relatively speaking, it is much more important here than elsewhere in the country. Looking at the possible impact of the new tax on this industry, we are very concerned. The consumer can decide quite easily to take a trip along the east coast of the United States instead of going to Moncton and Caraquet or to Prince Edward Island. So the impact on that industry may be fairly severe.

In the border regions, especially around Edmundston, our members complain bitterly. We carried out a survey out St. Stephen way, in New Brunswick, and their concerns were the same. Where do you stand? Where does the government stand in this regard? You know very well that Canadian consumers living along the border tend to go and consume in the United States. Goods cost less there. If the tax is applied to clothing, hotel services, restaurant meals and everything else, those people will be even more inclined to go and consume on the other side of the border. Are there any provisions for this? We'd like to know.

The measures we would like the federal government to adopt are the following.

We believe that the tax should be visible, but we would like its management to be simplified. For those reasons, the New Brunswick Economic Council is prepared to support a unified federal provincial tax with the same tax base and the same objective of revenue neutrality with regard to the overall receipts it would generate.

Secondly, the tax base should be broadened so as to include all goods and services and thus réduce the rate of the GST. Some models mention 7%. We do not feel qualified to submit a figure, but it is our earnest hope that you will go along with the thinking of the Conference Board of Canada, and of other groups that have analysed the GST and feel that a rate of 7% would be absorbed into the system much more easily.

We are in favor of accelerated credit refund mechanisms for low-income families.

Mr. Young: You are in favor of such credits for people whose income is lower than $27,000 or $28,000? As you know, at the present time, tax credits are not indexed to inflation.

[*Texte*]

M. Nadeau: Cette question-là est excellente. Le groupe ne s'est pas penché sur cette question-là. Donc, je ne veux pas prendre le risque de répondre quelque chose qui irait à l'encontre de la position du groupe.

Un point important a été soulevé à plusieurs reprises dans le groupe qu'on a consulté. Pour démontrer la volonté des autorités canadiennes de réduire le déficit, on devrait établir des mécanismes de surveillance ou adopter une loi à la Chambre afin de garantir à la population canadienne que tous les revenus récoltés par le biais de cette taxe en sus de ladite neutralité soient utilisés pour réduire le déficit.

Afin de distribuer équitablement à travers le pays les ressources administratives nécessaires pour gérer cette taxe, le CENB souhaiterait qu'on utilise les mécanismes provinciaux qui servent actuellement à percevoir les taxes de vente pour gérer cette nouvelle taxe. Selon nous, en agissant ainsi, ont inciterait les gouvernements provinciaux à emboîter plus rapidement le pas. Ils auraient moins l'impression de perdre le contrôle.

Enfin, nous souhaitons que les autorités fédérales fassent preuve de flexibilité vis-à-vis des provinces de l'Atlantique, surtout au niveau de la transition, et qu'on pense à la possibilité de réduire le niveau de taxation. Si le gouvernement fédéral pouvait s'entendre avec les provinces pour avoir une gestion fédérale-provinciale, il serait peut-être plus facile d'intégrer une taxe moins importante, peut-être inférieure d'un demi-point en Atlantique, pour que la période de transition soit moins dure pour nous. On pourra l'augmenter deux ou trois ans plus tard, quand l'équilibre sera établi, si tel est le voeu du gouvernement fédéral, mais il faut un mécanisme plus flexible pour la période de transition.

Merci.

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): Je dois avouer que je reconnais les problèmes que vous avez évoqués dans différents secteurs économiques. Dans le secteur minier, c'est quand même plus sécuritaire, mais ailleurs, il y a ces difficultés que vous évoquez et que j'ai bien reconnues. J'ai aussi constaté les problèmes que vous connaissez, et je sais que l'impact de la TPS peut être différent, non seulement dans les provinces de l'Atlantique en général, mais aussi au Nouveau-Brunswick par rapport aux autres provinces. Vous avez dénoncé cette intégration des provinces de l'Atlantique qu'on fait toujours dans l'analyse économétrique, alors qu'on aurait peut-être dû aborder individuellement les problématiques ou les profils des différentes provinces. Enfin, c'est ce que j'ai compris de votre mémoire.

Devant cette intégration globale, vous avez recommandé au gouvernement de faire preuve de plus de flexibilité. Cela suppose des considérations plus personnalisées en fonction de votre problème à vous. Est-ce qu'il ne serait pas du devoir du gouvernement provincial d'envisager votre problématique individuelle?

M. Nadeau: Dans quelle mesure notre gouvernement peut-il envisager cela?

[*Traduction*]

Mr. Nadeau: That is an excellent question. Our members did not look into it, however, so I can not take the risk of giving you an answer that might go against the view of the organization.

An important issue was raised on several occasions by those we consulted. In order to show that it is determined to reduce the deficit, the government should set up a monitoring system or have the House pass a law that would act as a safeguard ensuring that all moneys collected through this tax over and above the so-called neutrality level will be used to reduce the deficit.

In order to ensure equitable distribution across the country of the human resources needed to administer this tax, the NBEC would like existing sales tax collection mechanisms in the provinces to be used to this end. We feel that this would be more of an incentive for the provinces to join in. They would see this as a means of keeping some degree of control.

Finally, we would like the federal government to show some flexibility towards the Atlantic provinces, especially with regard to the transition period, and to look into lowering the level of taxation. If the federal government could agree with the provinces on a federal-provincial management scheme, this might make it easier to establish a lower tax rate, perhaps half a point lower, in the Atlantic area, so that the transition period would not cause us as much hardship. The rate could be increased two or three years afterwards, when a balance had been achieved, if the federal government so desired, but we need a more flexible scheme for the transition period.

Thank you.

Mr. Yvon Côté (Richmond—Wolfe): I must recognize the validity of your comments regarding the problems experienced in various sectors of the economy. In the mining sector, the situation is not as uncertain, but elsewhere, there are indeed problems, as you mentioned. I am also aware of the problems you are experiencing in your region, and I know that the GST might have a different impact, not only in the Atlantic provinces in general, but in New Brunswick in particular relative to other provinces. You have decried the fact that the Atlantic provinces are always lumped together in econometric studies, whereas in your view the problems and particular needs of the different provinces should perhaps have been examined on an individual basis. At least, that is what I understood from your brief.

Given that these provinces have been lumped together, you have urged the government to show more flexibility. That implies a more individual approach to your particular problems. Isn't it up to the provincial government to take into account your particular problems?

Mr. Nadeau: How do you see our government doing that?

[*Text*]

M. Côté: Eh bien, peut-être d'abord par le truchement de sa propre fiscalité. Il y a une taxe provinciale au Nouveau Brunswick.

M. Nadeau: En effet.

M. Côté: Si la TPS doit vous affecter, pourquoi l'actuelle taxe provinciale ne contribuerait-elle pas déjà à cette problématique que vous évoquez?

M. Nadeau: En principe, cette approche de flexibilité qu'on recommande, on la voit vraiment du côté de l'Atlantique. Nous avons identifié le problème. Bien sûr, il y a des différences d'une province de l'Atlantique à l'autre, mais globalement, l'Atlantique semble plus fragile.

Sur le plan provincial, le Conseil économique du Nouveau-Brunswick est même prêt à exercer des pressions sur son gouvernement pour qu'il emboîte le pas si le gouvernement fédéral est prêt à s'asseoir à la table et à s'entendre. En tant que groupe d'affaires et en tant que consommateurs, notre objectif est de minimiser le coût de cette gestion et les problèmes engendrés par la nouvelle taxe. Si on pouvait s'entendre et formuler une assiette fiscale commune, on serait prêts à exercer des pressions auprès de notre gouvernement pour qu'il accepte de s'asseoir à la table et de tenir compte des choses que vous dites.

• 1805

M. Côté: Je comprends très bien le voeu que vous émettez. Tous ceux de de l'opposition ou du gouvernement, tous les autres intervenants et même tous les Canadiens pourraient souhaiter cela tous ensemble, mais ce n'est pas là que je voulais en venir.

Supposons que la taxe proposée soit mise en oeuvre et qu'il y ait donc une taxe provinciale et une taxe fédérale. La taxe provinciale ne pourrait-elle pas, elle, jouer ce rôle visant à orienter et personnaliser l'économie locale? Vous semblez avoir peur que la TPS ait cet effet négatif. Je vous dis que la taxe provinciale a peut-être déjà ce mauvais effet.

M. Nadeau: C'est possible, mais qu'arrivera-t-il si la taxe fédérale a un effet négatif et qu'on demande à notre gouvernement provincial, qui n'a pratiquement pas de marge de manoeuvre dans son assiette fiscale et dans sa fiscalité même, d'essayer de boucher les trous que nous impose le système fédéral? Est-ce juste de ce point de vue-là?

M. Côté: Revenons à cette contribution commune des deux gouvernements par l'intégration des deux taxes en une seule. Ce matin, en Nouvelle-Écosse, une suggestion que j'ai trouvée très intéressante a été faite. Soit dit en passant, quand je dis cela, cela n'engage pas le Comité. Le gouvernement provincial, en vertu d'une entente avec le gouvernement fédéral, pourrait devenir le gestionnaire de la cueillette des taxes aux deux niveaux. Évidemment, on pourrait voir là un avantage immense. Il y a déjà des fonctionnaires et un service de la fonction publique en place dans neuf provinces sur dix. Ce serait donc une économie en gestion et en administration.

[*Translation*]

Mr. Côté: Well, perhaps by looking first of all into its own tax system. There is a provincial tax in New Brunswick.

Mr. Nadeau: Yes, there is.

Mr. Côté: If the GST is going to affect you, would not the existing provincial sales tax be a factor in the problems you mentioned?

Mr. Nadeau: In fact, this greater flexibility that we have recommended should apply to the whole of the Atlantic region. We have identified the problem. Of course, there are differences between the Atlantic provinces, but on the whole, the Atlantic region seems more fragile.

At the provincial level, the New Bruswick Economic council would even be ready to exert some pressure on the province to join in if the federal government were ready to sit down and try to work out an agreement. As a business and consumer group, our purpose is to minimize the costs of administering the new tax and the problems caused by it. If we could agree on a common tax base, we would be prepared to lobby our government so that it would agree to sit at the table with you and take into account what you have to say.

Mr. Côté: I quite understand that you would wish for that. All members of Parliament, be they government or opposition, as well as all the other players and indeed all Canadians, would wish for that, but that is not what I was getting at.

Let us suppose that the proposed tax is implemented and we then have a provincial tax and a federal tax. Could not the provincial tax be used to target the particular problems experienced by the local economy? You seem to be concerned that the GST would have a very negative effect. I would submit to you that the provincial tax is perhaps already having such a negative effect.

Mr. Nadeau: That is possible, but what will happen if the federal tax has a negative impact and our provincial government, which has almost no leeway in its tax base, or indeed in its taxation system, is asked to compensate for the shortfalls resulting from the federal tax? Will that be fair?

Mr. Côté: Let us come back to this question of an integrated tax for both levels of government. In Nova Scotia, this morning, a suggestion was made which I found quite interesting. By the way, I am saying this on my own behalf, not on behalf of the committee. The provincial government, by virtue of an agreement with the federal government, could be in charge of collecting both the federal and the provincial tax. Obviously, this might be seen as very advantageous. Nine out of ten provinces already have tax collection departments. Managing and administering the tax would then be less costly.

[*Texte*]

M. Nadeau: Voilà!

M. Côté: Deuxièmement, cela pourrait inciter les provinces à emboîter plus rapidement le pas. D'ailleurs, vous évoquez aussi, du même souffle, cette proposition-là. Comment voyez-vous la possibilité d'intervenir auprès du gouvernement du Nouveau-Brunswick pour l'encourager à adopter cette vision commune?

M. Nadeau: Notre organisme est très, très près de notre gouvernement, parce qu'il représente des groupes d'affaires. Le gouvernement a assez souvent l'occasion de nous rencontrer pour discuter de ces questions-là. On en discute couramment, avec les fonctionnaires ou avec les politiciens eux-mêmes, et nous n'avons pas peur d'échanger. Nous avons des discussions très franches.

Notre gouvernement, nous le percevons actuellement comme étant un gouvernement qui a la volonté de faire des choses d'une façon positive. Il y a vraiment la volonté que le Nouveau-Brunswick participe pleinement à la croissance économique canadienne et ne soit pas strictement une province qui demande toujours des fonds. Dans cette optique-là, si on peut en arriver à un consensus constructif, je suis certain que le gouvernement provincial emboîtera le pas. J'ai l'impression que les motifs politiques seraient mis de côté. D'ailleurs, j'écoutais la ministre responsable des Affaires gouvernementales, Aldéa Landry, lors de la rencontre avec l'APECA, il y a trois semaines. On parlait de l'Agence de promotion économique du Canada Atlantique et elle disait: Nous sommes certains que nous pouvons donner au gouvernement fédéral la visibilité qu'il désire en ce qui a trait aux subventions; nous, nous voulons collaborer avec lui; nous voulons absolument qu'on s'asseoie ensemble et qu'on arrête de faire la duplication des tâches et d'augmenter sans cesse la bureaucratie; nous voulons réduire cela au maximum afin d'utiliser l'argent qu'on a à des fins beaucoup plus constructives que la bureaucratie.

M. Côté: Je suis enchanté de vous entendre dire cela. Je formule le voeu que vous poursuiviez vos efforts afin que cette intégration ou collaboration mutuelle s'établisse dans un seul système. Je vous remercie.

The Chairman: Thank you very much. That was a good presentation.

Our next witness is the Atlantic Municipal Purchasing Association. David Logan is the... it says "buyer" here, and Mr. Messenger is the purchasing manager. Roy Hogan is also a buyer.

Mr. David Logan (Buyer, Atlantic Municipal Purchasing Association): We will keep it as brief as we possibly can, because we really have only one point to make.

The Chairman: The hour is getting late, too.

[*Traduction*]

Mr. Nadeau: Absolutely.

Mr. Côté: Secondly, the provinces might then join in more quickly. You yourself mentioned that possibility. How do you think you might go about convincing the government of New Brunswick to take this common approach?

Mr. Nadeau: Our organization has very close ties with the provincial government, since it represents business interests. We meet fairly frequently with government officials to discuss such issues. Discussions are ongoing with officials as well as with politicians, and we are not afraid of exchanging views. Our discussions are very open.

In our view, the government we have at the present time is quite willing to take a positive approach to doing things. There is the political will in New Brunswick for the province to participate fully in the growth of the Canadian economy, without always looking for handouts. Looking at it from that perspective, if a constructive consensus can be reached, I am certain that the provincial government will join in. I think that political motivations would be put aside. Indeed, I had occasion to listen to the minister responsible for Intergovernmental Affairs, Aldéa Landry, when she met with ACOA officials three weeks ago. On the subject of the Atlantic Canada Opportunities Agency, she said: «We can guarantee the federal government the visibility it would like on subsidies; we are willing, for our part, to co-operate with the federal government; we do want to sit down with the federal government and put a stop to unnecessary duplication of effort and constant increases in the bureaucracy of government; we want to reduce bureaucracy as much as possible and make much more constructive use of the funds available.

Mr. Côté: I am delighted to hear you say that. Hopefully, you will pursue your efforts to have the governments cooperate in implementing an integrated system. Thank you.

Le président: Merci beaucoup. Vous nous avez présenté un excellent exposé.

Nos prochains témoins sont du groupe *Atlantic Municipal Purchasing Association*. David Logan, d'après ce qu'on dit ici, est acheteur. M. Messenger est le directeur des approvisionnements. Roy Hogan est lui aussi acheteur.

M. David Logan (acheteur, *Atlantic Municipal Purchasing Association*): Nous serons aussi brefs que possible, car nous n'avons vraiment qu'un seul argument à vous présenter.

Le président: Et puis l'heure avance.

[*Text*]

• 1810

Mr. Logan: Yes, I appreciate that. I will read just a couple of paragraphs from the brief we submitted.

On August 8, 1989, the Minister of Finance released a technical paper outlining the goods and services tax as it is proposed. Also, as promised, the technical paper included a formula for rebates for municipalities, universities, schools and hospitals. This formula, when applied to each member of the group, is the result of a percentage figure that will be used to apply for rebates of the GST paid.

Several liberties have been taken by the federal government with regards to this rebate formula. The failure of the groups affected to recognize these subtleties could prove to be very costly.

The minister's technical paper states:

> The rebate figures... will be calculated using federal estimates of FST and GST liabilities of these organizations.

As the intention is for these to be federally generated estimates, if the figures of FST liability is set too high and the GST estimate too low, the percentage rebate figure created by this formula will be low. The greater the spread between the FST and GST estimates, the higher the percentage figure will be. Conversely, the narrower the spread between the estimates, the lower the rebate will be. The federal government intends to creates the estimates to be used in each formula and therefore will be in a position to control the spread between the figures.

We are not convinced that the government has the expertise to estimate the amounts of FST and GST a municipality is liable to pay in a given period. The amounts of money spent and the types of projects they are spent on change from year to year and from municipality to municipality. The minister is suggesting that all municipalities—large, small, rich and poor—can be lumped together for tax purposes. We feel the responsibility for these estimates belong solely with each member of the municipal, university, school or hospital group.

The existing FST is not an efficient and effective method of taxation. There is no question about that. The proposed GST, if incorporated with a protective device so as to save the MUSH group from any additional harm, may be an acceptable alternative. However, as Atlantic Municipal Purchasing Association members, we must reserve our right to influence the method of that protection. If it is to take the form of a formula, we must emphasize the need for input from the groups most affected.

We have a responsibility not only to ourselves but to the taxpayers who fund our very existence. They will ultimately have to bear the brunt of any increase in

[*Translation*]

M. Logan: Oui, je m'en rends compte. Je lirai seulement quelques paragraphes du mémoire que nous avons remis.

Le 8 août 1989, le ministre des Finances a rendu public un document technique sur le projet de taxe sur les produits et services. Comme convenu, le document technique comprend une formule de calcul de la ristourne accordée aux municipalités, universités, écoles et hôpitaux. Cette formule permet de déterminer, pour chacun des groupes, le pourcentage auquel la TPS perçue sera remboursée.

Le gouvernement fédéral a pris plusieurs libertés à l'égard de cette formule de ristourne. Elle comporte des subtilités qui pourraient coûter cher aux groupes touchés auxquels ces subtilités échapperaient.

Voici ce qu'on peut lire dans le document technique du ministre:

> Les montants de ristourne seront calculés à l'aide des estimations fédérales de la TFV et de la TPS dues par ces organismes.

Comme il s'agira d'estimations établies par le gouvernement fédéral, si la TFV à payer est surestimée et que la TPS à payer est sous-estimée, la ristourne sera faible. Plus l'écart est grand entre la TFV et la TPS estimatives, plus le pourcentage est élevé. Inversement, plus l'écart est petit, plus le pourcentage est faible. Comme le gouvernement fédéral entend établir les estimations, il sera donc en mesure de contrôler l'écart entre les chiffres.

Nous ne sommes pas convaincus que le gouvernement ait la compétence voulue pour estimer la TFV et la TPS qu'une municipalité doit payer dans une période donnée. Le montant des dépenses et les types de projets changent d'une année à l'autre et d'une municipalité à l'autre. Le ministre suppose que toutes les municipalités, les grandes comme les petites, les riches comme les pauvres, peuvent être regroupés aux fins de la taxe. Nous estimons que c'est à chaque membre des groupes en cause, municipalités, universités, écoles et hôpitaux, qu'incombe la responsabilité d'établir les estimations nécessaires.

L'actuelle TFV n'est pas une méthode d'imposition efficiente et efficace. Il n'y a aucun doute là-dessus. La TPS proposée offre une solution de rechange acceptable à condition qu'elle soit assortie d'un mécanisme qui protège les organismes du secteur public de toute augmentation de leur fardeau fiscal. Toutefois, à titre de représentants de l'*Atlantic Municipal Purchasing Association*, nous réclamons le droit de contribuer à l'établissement du mécanisme en question. S'il doit s'agir d'une formule, nous insistons pour que les groupes directement intéressés fournissent les données nécessaires.

Nous sommes responsables non seulement envers nous-mêmes, mais envers les contribuables qui nous subventionnent. Ce sont eux qui, au bout du compte,

[*Texte*]

taxation or reduction in services. We must be involved in any decision-making process that ultimately impacts on the well-being of these citizens.

That is my presentation. The only point we are trying to make is that included in the technical paper the Minister of Finance released on August 1 is a formula for rebates for municipalities, universities, schools and hospitals. Also in that brief he states that the responsibility for those estimates lies solely with the federal government. They will create the estimates; they will be the judge as to whether the rebate formula is effective or not. As municipal buyers—and we represent municipal buyers from all four Atlantic provinces; we also represent school boards from all four Atlantic provinces—the only point we are trying to make is that we want some input.

The Acting Chairman (Mr. Richardson): I think that is a pretty reasonable request, and if you want to pass on some stuff even today to our researchers here, let us start the ball rolling. We will also give you the contacts to deal with in finance to make those positions known.

Mr. Nystrom: Welcome to the committee this afternoon. I have a few very brief questions. I am wondering what consultation your association has had with the Department of Finance on the rebate formula to date. Has there been any consultation at all? Has it been fruitful? Has it been non-existent? Has it been excellent?

Mr. Logan: No, there has been no consultation. The only consultation we are aware of is between the Federation of Canadian Municipalities and the Department of Finance, and in a brief submitted by FCM to this commission, I believe, they came away very disappointed.

Mr. Nystrom: That was my recollection as well, that they did not see the consultation there that they thought should have been there. We have heard that from other groups as well.

What kind of consultation would you as an association like to see in terms of the rebate formula? Would you like some direct negotiations with them? I know you have passed on information to us of a technical nature, but. . .

Mr. Logan: I would like to see a group representing municipalities, universities, schools and hospitals from all the provinces sit down with the Department of Finance and come up with either an equitable rebate formula or another solution as to how the minister proposes to protect municipalities, universities and schools from the additional burden of GST.

[*Traduction*]

devront encaisser toute augmentation de taxe ou réduction de services. Nous devons prendre part aux décisions qui auront des répercussions sur le bien-être des citoyens.

Voilà ce que j'avais à dire. Notre point essentiel, c'est que, dans le document technique publié par le ministre des Finances le 1er août, on trouve une formule devant servir à fixer le montant des ristournes aux municipalités, universités, écoles et hôpitaux. Dans le même document, le ministre affirme que le gouvernement fédéral sera seul responsable de l'établissement de ces estimations. Ce sont les autorités fédérales qui feront les estimations; ils seront les seuls juges pour ce qui est de savoir si le mécanisme de ristourne est efficace ou non. À titre d'acheteurs municipaux—et je signale que nous représentons les acheteurs municipaux des quatre provinces de l'Atlantique, ainsi que les commissions scolaires des quatre provinces de l'Atlantique—nous insistons seulement sur le fait que nous voulons participer à l'établissement de ces estimations.

Le président suppléant (M. Richardson): Je crois que c'est une demande assez raisonnable; vous pourriez même remettre de la documentation dès aujourd'hui à nos recherchistes ici présents, afin d'amorcer le processus. Nous vous donnerons également le nom des personnes avec lesquelles vous pourriez communiquer au ministère des Finances pour faire connaître votre position.

M. Nystrom: Je vous souhaite la bienvenue devant le comité cet après-midi. J'ai quelques très brèves questions à poser. Je me demande si votre association a consulté le ministère des Finances au sujet du mécanisme de ristourne. Avez-vous eu des consultations quelconques? Ont-elles été fructueuses? Peut-être que vous n'avez pas eu le moindre contact? Ou bien les relations ont-elles été excellentes?

M. Logan: Non, il n'y a pas eu de consultation. À notre connaissance, le seul organisme qui ait communiqué avec le ministère des Finances est la Fédération canadiennes des municipalités, laquelle a également remis un mémoire à votre comité, et je crois que ses représentants ont été très déçus de leurs démarches.

M. Nystrom: Je crois me rappeler, en effet, qu'ils n'ont pas jugé cette consultation très satisfaisante. D'autres groupes nous ont dit la même chose.

Quel genre de consultation votre association souhaiterait-elle voir au sujet du mécanisme de ristourne? Voudriez-vous négocier directement avec les fonctionnaires des Finances? Je sais que vous nous avez communiqué des renseignements techniques, mais. . .

M. Logan: Je voudrais qu'un groupe représentant les municipalités, universités, écoles et hôpitaux de toutes les provinces rencontrent les fonctionnaires du ministère des Finances afin de mettre au point soit une formule équitable pour la ristourne, soit une autre solution que le ministre pourrait proposer en vue de protéger les municipalités, les universités et les écoles contre tout

[*Text*]

Mr. Nystrom: I am from Saskatchewan; you are from New Brunswick, a long ways away. Should there be one rebate formula for all Canadian municipalities, as suggested by the federal government? Or should there be different ones? I learned today, for example, that your tax collection system in New Brunswick is different from the rest of the country regarding municipalities. I did not know that. I want to know what your recommendation is. Should there be one single formula for all municipalities in this country, or should there be a different way of doing it?

Mr. Thompson: These individuals are representing Atlantic Canada, Mr. Nystrom, not just New Brunswick, so I think the system is different in each and every one of those provinces.

Mr. Nystrom: I am aware of that. Just to make myself clear, I said I learned today, for example, that New Brunswick—maybe I did not say New Brunswick—has a different system of collecting taxes from the rest of the country. I know you represent Atlantic Canada in terms of the purchasing side.

The Chairman: Mr. Messenger is from Halifax, and Mr. Hogan is from Summerside.

Mr. Nystrom: Anyway, should there be one rebate formula for all of Canada, for all the municipalities, or not?

Mr. Logan: In all fairness I think there should be a separate rebate formula for regions, and if not regions, at least provincially. There are different economic factors that are brought to bear against municipalities from different parts of the country. In Alberta there is no provincial sales tax. In most of the other provinces there is provincial sales tax. There are equalization payments in eastern Canada that do not exist in some of the provinces in western or upper Canada. So, no, each region has to be addressed separately.

Mr. Rideout: In a community like Moncton, or Fredericton, the municipality is big business. They spend a lot of money in the economy and they help a lot of small business. Do you have any concern about self-supply as a result of GST, what that is going to mean and the impact that it is going to have on the small business community in smaller municipalities? Will there be a desire to do it inside and not pay the 9% that is going to be tacked on if it is a serviced supply, or whatever, to a municipality? Take, for instance, engineers, or lawyers, or those sorts of people. The 9% is going to be tacked on if they hire them from outside, rather than having their own engineers, or whatever. Are you concerned about that?

[*Translation*]

fardeau fiscal additionnel provenant de l'application de la TPS.

• 1815

M. Nystrom: Je suis de la Saskatchewan, et vous êtes du Nouveau-Brunswick, deux régions très éloignées l'une de l'autre. Devrait-il y avoir une seule formule de ristourne pour toutes les municipalités canadiennes, comme le propose le gouvernement fédéral? Ou bien devrait-on établir des formules différentes? J'ai appris aujourd'hui, par exemple, qu'au Nouveau-Brunswick, le régime de perception des impôts applicable aux municipalités est différent de celui du reste du pays. Je l'ignorais. Je veux savoir ce que vous recommandez. Devrait-il y avoir une seule formule pour toutes les municipalités du pays, ou bien un certain nombre de formules différentes?

M. Thompson: Les témoins représentent le Canada atlantique, monsieur Nystrom, et pas seulement le Nouveau-Brunswick; or, je crois que le régime est différent dans chacune de ces provinces.

M. Nystrom: Je le sais. Je vais préciser ma pensée. Je viens de dire que j'ai appris aujourd'hui qu'au Nouveau-Brunswick—j'ai peut-être omis de préciser que je parlais du Nouveau-Brunswick—La méthode de perception des taxes n'est pas la même que dans le reste du pays. Je sais que vous représentez le Canada atlantique pour ce qui est des achats.

Le président: M. Messenger est de Halifax et M. Hogan, de Summerside.

M. Nystrom: Quoi qu'il en soit, devrait-il, oui ou non, y avoir une seule formule de ristourne pour tout le Canada, pour toutes les municipalités?

M. Logan: Je dois dire qu'à mon avis, il devrait y avoir une formule de ristourne distincte pour chaque région, ou tout au moins pour chaque province. Les facteurs économiques applicables aux municipalités des diverses régions du pays ne sont pas partout les mêmes. En Alberta, il n'y a pas de taxe de vente provinciale. Dans la plupart des autres provinces, il y a une taxe de vente. Il y a des paiements de péréquation dans l'est du Canada, alors que certaines provinces de l'ouest du Canada ou du Haut-Canada n'en reçoivent pas. Je crois donc qu'il faut appliquer une formule distincte pour chaque région.

M. Rideout: Dans une ville comme Moncton ou Frédéricton, la municipalité est une grosse entreprise. Elle injecte beaucoup d'argent dans l'économie et vient en aide à une foule de petites entreprises. Avez-vous des inquiétudes en ce qui concerne les fournitures à soi-même à la suite de l'application de la TPS? Quelles répercussions cela pourrait-il avoir sur les petites entreprises dans les petites localités? Est-ce qu'on s'efforcera de le faire à l'interne afin de ne pas payer les 9 p. 100 qui seront ajoutés au prix de tous les services rendus à une municipalité? Prenons, par exemple, les ingénieurs, les avocats, les gens de cette catégorie. Si l'on embauche ces professionnels à l'externe, au lieu de confier le travail aux ingénieurs ou aux professionnels

[*Texte*]

Mr. Logan: Not directly concerned about it, but here again every municipal group has a different level of self-supply. I know in the city of Saint John we have certain levels of self-supply. In Halifax they have to a greater extent different sorts of self-supply. They are into the printing business, for example, whereas the City of Saint John and the Town of Summerside are not. We have lawyers on staff, so that is a self-supply situation.

Mr. Rideout: I appreciate that. What I am concerned about is that a lot of small businesses supply municipalities. The budget in Moncton was $40 million, and was spent mostly buying things as locally as we could. Will this have an adverse effect on those people, or on those small businesses?

Mr. Logan: No, I do not think so. I think municipalities have a responsibility to the community. We cannot shut down small businesses in lieu of self-supply.

The Chairman: The amount of FST you pay is limited in any case, is it not? Most things are exempt from FST when you buy them as a municipality.

Mr. Logan: No, that is not correct.

The Chairman: Not the case?

Mr. Logan: On the majority of what we buy, we pay 13.5% federal sales tax.

The Chairman: Do you?

Mr. Logan: Yes.

The Chairman: On the majority?

Mr. Logan: Yes. We have some conditional exemptions for water and sewage materials, fire fighting apparatus, and tourist literature that we buy. We have certain conditional exemptions—

The Chairman: Machinery, and that type of thing?

Mr. Logan: Certain machinery for road building.

Mr. Rideout: The classic example would be in the wintertime when you contract out for snow removal. Now you are going to have to pay 9% on that budget, because of that service that is going to be supplied. That will raise some hell with city budgets, number one. If you choose not to contract out any of that, then all the little small contractors who make a dollar through the winter when their equipment is all tied up, are going to lose, and they are going to be in a bad state of affairs.

[*Traduction*]

employés par la municipalité, il faudra payer un supplément de 9 p. 100. Est-ce que cela vous inquiète?

M. Logan: Cela ne m'inquiète pas directement, mais encore une fois, la situation diffère d'une municipalité à l'autre en ce qui concerne les fournitures à soi-même. Je sais qu'à Saint-John, nous nous fournissons nous-mêmes dans une certaine mesure. À Halifax, le problème se pose de façon différente. Cette municipalité possède sa propre imprimerie, par exemple, contrairement aux villes de Saint-John et de Summerside. Nous avons par contre des avocats à notre service, ce qui crée une situation de fourniture à soi-même.

M. Rideout: Je comprends. Ce qui me préoccupe, c'est qu'il y a beaucoup de petites entreprises qui fournissent des produits ou des services aux municipalités. À Moncton, nous avons un budget de 40 millions de dollars qui a été consacré essentiellement aux achats locaux, dans la mesure du possible. Est-ce que la taxe aura des incidences négatives sur ces gens-là, sur les petites entreprises en question?

M. Logan: Non, je ne crois pas. Je pense que les municipalités assument une responsabilité à l'égard de la collectivité. Nous ne pouvons pas obliger les petites entreprises à fermer leurs portes en faisant tout à l'interne.

Le président: De toute façon, le montant de TFV que vous payez n'est-il pas limité? La plupart des produits qu'achète une municipalité sont exonérés de la TFV.

M. Logan: Non, c'est inexact.

Le président: Inexact?

M. Logan: Nous payons la taxe de vente fédérale de 13,5 p. 100 sur la majeure partie de ce que nous achetons.

Le président: Vraiment?

M. Logan: Oui.

Le président: Sur la majeure partie?

M. Logan: Oui. Nous bénéficions de certaines exonérations conditionnelles pour les matériaux servant aux réseaux d'aqueduc et d'égouts, l'équipement de lutte contre les incendies et la documentation destinée aux touristes. Il y a un certain nombre d'exonérations conditionnelles. . .

Le président: Pour les machines, ce genre de choses?

M. Logan: Certaines machines servant à la construction de routes.

M. Rideout: Le meilleur exemple serait celui des contrats que vous accordez en hiver pour l'enlèvement de la neige. Vous allez devoir ajouter 9 p. 100 à ce budget, puisque c'est un service qui vous sera fourni. Cela va mettre la pagaille dans les budgets municipaux, pour commencer. Si vous décidez de ne pas faire faire ces travaux à l'externe, alors tous les petits entrepreneurs qui font un peu d'argent en hiver seront perdants et se retrouveront dans une très mauvaise passe.

[*Text*]

Mr. Logan: Yes, that will have a definite effect in Moncton where you do contract out, whereas in Saint John we do not.

Mr. Rideout: No, no, I appreciate that there may be some differences.

Mr. Logan: That is the point I am trying to make. We are all different, and you cannot apply one rebate formula universally.

• 1820

The Chairman: You realize the federal government has a study going on through a private consultant; they have contracted out to have that done. As a committee, we would certainly like to see that because, I agree with you, it is a rather fuzzy thing in the technical paper.

Mr. Logan: Yes.

The Chairman: Thank you very much for coming. I think there is not much we can add further to that, but you have been helpful.

Mr. Logan: Okay. Thank you very much.

The Chairman: Our next witness is the St. Thomas University Students' Union. Kelly Lamrock is the vice-President, and Tim Klaassen is the fieldworker of the Canadian Federation of Students. Would you present your views in a short form so we could get to questions?

Mr. Kelly Lamrock (Vice-President (General), St. Thomas University Students' Union): First of all, gentlemen, I make no pretense to have any grand economical knowledge which will solve the economical problems facing the country today, but rather as a spokesman for students here in New Brunswick, as someone who has a fair bit of experience as a student leader at the high school and university level.

I would like to bring to light something we feel may have been ignored during the implementation of the goods and services tax; that being how it will affect students, how it will affect the accessibility of all Canadians to post-secondary education in this country. We again shall not attempt to enlighten you on how to bring down the deficit in a day, but we do believe there are certain elements of social and economical justice which can be looked at and we do feel very confident that we can build a strong case for the importance of keeping post-secondary education open to all Canadians.

Throughout history we have seen post-secondary education prove to be the great emancipator for Canadians and citizens who have been caught in socio-economic traps in the past, the way out of poverty for many individuals, for groups which have suffered the ravages of poverty. Essentially it offers everybody an

[*Translation*]

M. Logan: Oui, cela aura effectivement des conséquences à Moncton, où vous faites faire ces travaux à contrat, tandis qu'à Saint-John, nous le faisons à l'interne.

M. Rideout: Non, non, je comprends très bien qu'il peut y avoir certaines différences.

M. Logan: C'est justement ce que j'essaie de vous faire comprendre. Nous sommes tous différents, et l'on ne peut pas appliquer une seule formule universelle pour le calcul de la ristourne.

Le président: Vous n'ignorez sans doute pas que le gouvernement fédéral fait présentement effectuer une étude par l'entremise d'un expert-conseil privé, dont les services ont été retenus par contrat. Le Comité aimerait certainement voir ce travail, car je conviens avec vous que la question est présentée de façon assez nébuleuse dans le document technique.

M. Logan: Oui.

Le président: Merci beaucoup de votre participation. Nous ne pouvons pas ajouter grand-chose, mais ce que vous nous avez communiqué est déjà utile.

M. Logan: Bien. Merci beaucoup.

Le président: Notre prochain témoin est l'organisation étudiante appelée *the St. Thomas University Students' Union*. M. Kelly Lamrock en est le vice-président, et Tim Klaasen est le représentant sur le terrain de la Fédération canadienne des étudiants. Messieurs, auriez-vous l'obligeance de résumer vos propos afin que nous puissions passer aux questions assez rapidement?

M. Kelly Lamrock ((vice-président général), St. Thomas University Student's Union): D'entrée de jeu, messieurs, je ne prétends nullement avoir des connaissances économiques profondes qui me permettraient de proposer les solutions aux maux économiques de notre pays; cependant, fort de mon expérience assez poussée en tant que leader étudiant, tant au niveau secondaire qu'universitaire, j'aimerais me faire le porte-parole des étudiants du Nouveau-Brunswick.

J'aimerais attirer votre attention sur un aspect qui a peut-être été négligé dans l'élaboration de la taxe sur les produits et services; je veux parler de ses répercussions sur les étudiants et sur leur accès à l'enseignement postsecondaire au Canada. Encore une fois, nous n'allons pas vous dire comment on peut réduire le déficit en un jour, mais nous estimons qu'il convient d'examiner certains éléments de justice sociale et économique et nous sommes certains de pouvoir démontrer l'importance d'un large accès à l'enseignement postsecondaire pour tous les Canadiens.

Par le passé, on a observé que l'enseignement postsecondaire a été le principal outil d'émancipation des Canadiens prisonniers de conditions économiques défavorables, le moyen de sortir de la pauvreté pour beaucoup de particuliers et de groupes. Il offre à tout le monde la possibilité de s'améliorer et de contribuer à la

[*Texte*]

escape hatch to better themselves and to make contributions to the country rather than needing subsidies from the country. That is what we would like to look at today.

The first section of our brief concerns itself with tuition, which of course is probably the number one barrier to keeping students out of post-secondary education. We applaud, of course, the decision of the Department of Finance to exclude tuition fees from the goods and services tax, but it is our concern that in the end this exemption may prove to be little more than semantics.

If everything universities purchase are taxed at a 9% level—photocopiers, desks, tables for the cafeterias, school supplies, fax machines—if all of these are taxed at 9%, I think it stands to reason that tuition will have to go up 9%, or more services will be cut.

The Chairman: Those things are all taxed now, Mr. Lamrock, at the manufacturers' level with federal sales tax.

Mr. Lamrock: I am very well aware of that, Mr. Chairman. However, the inflationary measures which the Minister of Finance has brought up do give us some concern. If this does happen we are quite sure this tax will be passed on to students.

We would also point out that such things as student union dues, which are compulsory fees collected by the university upon registration, have not at this point received exemption status from the government. These are compulsory, they are used by student unions to provide such important things to students as student organizations, student activities, entertainment, and most of all they are compulsory. If these come under the 9% barrier and they have not been taxed before, this will again lower the level of accessibility of post-secondary education.

It is also true, as we discovered after phoning the toll-free hotline set up by the government, that textbooks have not as yet received exemption status from this tax, and this is a new tax which was not present before.

Many of our students pay as much as $500 to $600 for textbooks and by taxing these at a previously non-existent 9% rate, this will again increase the cost of going to university and will lower accessibility for students. This is a major problem for us and it is one we will continue to look at throughout our presentation.

If at any time you talk about tuition fees you raise the whole level of accessibility and there are two particular groups here in New Brunswick that we would like to point this out to.

[*Traduction*]

vie de notre pays plutôt que de dépendre d'une aide gouvernementale. C'est ce que nous aimerions examiner ici aujourd'hui.

La première partie de notre mémoire porte sur les frais de scolarité, qui constituent probablement le principal obstacle aux études postsecondaires. A cet égard, bien entendu, nous nous réjouissons de la décision prise par le ministère des Finances d'exempter les frais de scolarité de la taxe sur les produits et services, mais nous craignons que dans les faits, cette exemption soit quasiment annulée.

En effet, si tout le matériel et les services qu'achètent les universités sont frappés d'une taxe de 9 p. 100, qu'il s'agisse de machines à photocopier, de pupitres, de tables pour les cafétérias, de fournitures scolaires ou encore de télécopieurs, il ne fait aucun doute que les frais de scolarité, eux aussi, devront augmenter de 9 p. 100, sinon on devra réduire davantage les services.

Le président: Monsieur Lamrock, ces choses font déjà l'objet de la taxe fédérale de vente, qui intervient au niveau de la fabrication.

M. Lamrock: Je ne l'ignore pas, monsieur le président. Toutefois, les mesures proposées par le ministre des Finances sont génératrices d'inflation et à ce titre, elles nous préoccupent. Si elles sont adoptées, nous sommes convaincus que les coûts entraînés par cette taxe seront passés aux étudiants.

Nous aimerions également préciser que des choses comme les frais d'adhésion aux associations d'étudiants, qui sont obligatoires et perçus par l'université lors de l'inscription, n'ont pas été exemptés de la taxe par le gouvernement. Je le répète, il s'agit de frais obligatoires, qui permettent aux associations d'étudiants de fournir leurs services et des activités diverses y compris de divertissements. A l'heure actuelle, ils ne sont assortis d'aucune taxe, mais s'ils font l'objet de la taxe de 9 p. 100, ils limiteront encore davantage l'accès à l'enseignement postsecondaire.

En outre, après vérification auprès du gouvernement, nous savons que les livres scolaires ne seront pas non plus exemptés de la taxe, ce qui constituera un précédent.

Bon nombre de nos étudiants doivent débourser entre cinq cents dollars et six cents dollars pour l'achat de livres scolaires, et l'imposition d'une taxe de 9 p. 100 sur ces biens augmentera encore d'autant le coût des études universitaires et dissuadera encore d'autres gens de les envisager. A nos yeux, il s'agit là d'un problème fondamental, et c'est d'ailleurs pour cela que nous allons y revenir à quelques reprises dans notre exposé.

Dès lors qu'on parle des frais de scolarité, on soulève implicitement la question de l'accès à l'enseignement, et nous aimerions nous pencher sur deux groupes précis à cet égard.

[*Text*]

• 1825

First of all there are the native students, who are very concerned about the effects of Bill C-31 on the native community if it is taken in combination with the effects we have just looked at under the goods and services tax. The native community is one for which it is very important, in our opinion, to establish self-sufficiency. In fact, St. Thomas has a huge number of native students. Per capita we are in fact the number one school in the province for native students.

It concerns us that if students are going to be receiving less funding in the native community to go to education and at the same time the costs of textbooks, students' union dues, and tuition are going up under this tax, then striving for the self-sufficiency of the native community through the emancipator of education, as we have seen utilized in the past, could become less and less of a reality.

We are very concerned for the native community. We feel that this tax moves them a step away. In the end, when we look at the reliance currently of the native community upon the government, we feel this does not make economic sense.

As well, francophone students are a great concern of ours here in the province. At a university like St. Louis-Maillet in Edmundston, French textbooks either are available at prohibitive cost to the students, and even more prohibitive with the new tax, or may not even be available at all. In fact, many of the second-year business classes at St. Louis-Maillet have to use English texts because of the prohibitive cost of obtaining the French-language texts.

If this tax comes into effect hitting textbooks, the ability of francophone students to get an education in their own language and preserve the French culture, which I think we can all agree is an important part of the Canadian heritage. . . This will obviously have detrimental effects upon the francophone community.

Furthermore, it is a fact in New Brunswick that 60% of francophone students have requirements for student loans whereas only 34% of anglophone students have the same requirement. If the francophone community is twice as likely to need help in getting to university, then measures that raise the price of education will therefore have twice the detrimental effect of accessibility upon francophone students and francophone schools.

Overall, the accessibility issue affects all of us as students and all of us as Canadians. As I said before, an education is a great way to lower the welfare burden upon this country; education is a great way to make sure that students are ready to take on the challenges of tomorrow

[*Translation*]

Arrêtons-nous d'abord aux étudiants autochtones, qui sont très préoccupés par les répercussions sur leurs collectivités du projet de loi C-31, surtout si elles sont conjuguées aux conséquences de la taxe sur les produits et services. A notre avis, il est très important pour les autochtones d'atteindre l'autosuffisance. Je précise aussi que l'université St-Thomas compte un nombre très considérable d'autochtones parmi ses étudiants. Nous sommes d'ailleurs l'établissement scolaire où l'on en trouve le plus dans notre province.

Or si les collectivités autochtones reçoivent moins de subventions destinées à l'éducation, et si en même temps le coût des livres scolaires, des frais d'adhésion aux associations étudiantes et les frais de scolarité augmentent en raison de la taxe, alors l'effet émancipateur de l'éducation et l'autosuffisance qu'elle peut apporter à la collectivité autochtone comme en témoigne le passé, pourraient être de plus en plus compromis.

Nous sommes très préoccupés par le sort de la collectivité autochtone. Nous estimons que cette taxe l'éloigne encore davantage de son objectif. La collectivité autochtone dépend énormément du gouvernement à l'heure actuelle, et cela nous paraît absurde sur le plan économique.

Passons ensuite aux étudiants francophones, dont la situation est, elle aussi, préoccupante dans notre province. Dans une université comme celle de St. Louis-Maillet à Edmundston, les prix des textes scolaires français sont tout à fait prohibitifs et le seront encore davantage une fois la nouvelle taxe en vigueur, ou bien ils ne seront pas du tout disponibles. Déjà, dans bon nombre de cours de deuxième année d'administration des affaires à St. Louis-Maillet, on utilise des manuels scolaires rédigés en anglais en raison des coûts trop élevés des livres écrits en français.

Si les taxes portent sur les livres scolaires, alors la capacité pour les étudiants francophones d'obtenir une éducation dans leur langue et de sauvegarder leur culture française en sera très affectée, bien que nous convenions tous de l'importance de cette culture au sein du patrimoine canadien. . . La taxe fera donc du tort à la collectivité francophone.

En outre, 60 p. 100 des étudiants francophones du Nouveau-Brunswick ont besoin d'aide sous la forme de prêts, tandis que seulement 34 p. 100 de leurs homologues anglophones sont dans la même situation. Si la collectivité francophone a déjà deux fois plus besoin d'aide pour accéder aux études universitaires, alors toute mesure qui majorera les coûts liés à l'éducation aura un effet préjudiciable, à la fois sur les étudiants francophones et sur les établissements scolaires francophones, parce qu'elle multipliera les difficultés d'accès.

Dans l'ensemble, la question de l'accessibilité nous affecte tous, en tant qu'étudiants et en tant que Canadiens. Je le répète, l'éducation constitue un mécanisme fondamental d'allégement des charges sociales dans notre pays; elle est l'un des principaux moyens dont nous

[*Texte*]

and that more young Canadians are going to have that opportunity.

If we start making that less acceptable to the majority of Canadians, we are going to have a smaller and smaller group supporting more and more students who have been denied this chance of post-secondary education. In our opinion, the goods and services tax takes this scenario one step closer to reality.

As well, the quality of education must be looked at when things like the basic supplies needed for schools are taxed under an inflationary tax. It is our concern that the quality of education cannot help but go down whether the school is having to recoup those losses by cutting services or by passing it on to the students.

At the University of New Brunswick here in Fredericton, blackboards are a luxury afforded to only 50% of the classrooms, while two buildings are currently standing empty, not being able to be used at all.

At the University of New Brunswick on the Saint John campus a common sight is a professor setting up offices in the hallways, in broom closets, and in many other less-than-desirable locations, which can only affect the quality of education.

Here at St. Thomas overcrowding is a very serious problem, as at most. In fact, even if we apply a very basic principle that in every classroom there is one seat for every student—and I feel this to be quite basic—then, quite simply, overcrowding is existing. At the same time we are also having the same overcrowding problem in cafeteria facilities.

As well, the library here at St. Thomas for a nationally recognized social work program has not been able to receive any help from the university because of tight financial constraints. Right now this library is available to our social work students in one small, inaccessible room reliant only upon free publications given to us by the government. If books are taxed, the accessibility of library facilities for an important faculty at our university will again move one step further away from becoming a reality.

Another issue that concerns us in the accessibility issue is that of mature students, who make up one-third of the population at St. Thomas University. The day-care program will undergo many of the same problems as tuition. Even though day care has been exempted, if every expenditure of a day-care centre is taxed then the price can only be passed on. This is combined with the fact that the government has yet to fulfil the commitment to provide affordable day care to Canadians. We have concerns that the number of mature students, the number of single parents being able to go back to school and again get out of the socio-economical trap they found themselves in before will be hurt. This threatens the

[*Traduction*]

disposons pour préparer de plus en plus de jeunes étudiants aux défis de demain.

Si toutefois la majorité des Canadiens trouvent de moins en moins acceptable d'assumer les charges liées à l'éducation, il y aura de moins en moins de monde pour appuyer les étudiants, et ces derniers seront de plus en plus nombreux à se voir refuser l'accès à l'enseignement postsecondaire. A notre avis, la taxe sur les produits et services nous rapproche de cette éventualité.

Il faut tenir compte des répercussions sur la qualité de l'éducation lorsqu'on envisage de taxer des fournitures scolaires de base par ce mécanisme générateur d'inflation. Nous craignons donc une érosion inévitable de la qualité de l'éducation, que ce soit en raison de la réduction des services des universités ou de la hausse de leurs frais de scolarité, ces deux mesures étant rendues nécessaires pour que l'établissement récupère son argent.

Ici à Frédéricton, à l'université du Nouveau-Brunswick, les tableaux noirs sont un luxe qu'on ne trouve que dans 50 p. 100 des salles de classe, et deux édifices demeurent vides parce qu'on n'a pas les moyens de s'en servir.

Au campus de l'université du Nouveau-Brunswick à Saint-John, il n'est pas rare de voir une salle de classe improvisée dans des couloirs, des cagibis et dans d'autres lieux peu appropriés, ce qui affecte sûrement la qualité de l'enseignement.

Ici à l'université St-Thomas, l'entassement est aussi un problème très grave. On pourra même dire qu'il y a surpeuplement par rapport à la norme tout à fait fondamentale voulant que chaque étudiant dispose d'un siège. Nos cafétérias connaissent également les mêmes problèmes d'encombrement.

Par ailleurs, la bibliothèque nécessaire au programme de travail social très réputée de l'université St-Thomas, n'a reçu aucune subvention de l'université en raison de la situation financière difficile. A l'heure actuelle, cette bibliothèque, ouverte à nos étudiants de travail social, est située dans une petite pièce peu accessible et est dotée uniquement de livres que lui offre gratuitement le gouvernement. Si l'on taxe les livres, l'accès aux services de bibliothèques d'une importante faculté de notre université sera encore plus difficile.

Toujours au sujet de l'accessibilité, nous sommes préoccupés par la situation des étudiants d'âge mûr, qui représentent un tiers des effectifs étudiants de l'université St-Thomas. Les services de garde connaîtront à peu près les mêmes problèmes que ceux entourant les frais de scolarité. Ils ont été exemptés de la taxe, mais si chaque dépense de la garderie est frappée par la taxe, alors le consommateur de ce service devra certainement en payer le prix. Cela s'ajoute au fait que le gouvernement n'a pas encore donné suite à son engagement de fournir aux citoyens canadiens des services de garde abordables. Nous craignons que le nombre d'étudiants plus âgés et des étudiants chefs de famille monoparentale qui retournent

[*Text*]

accessibility and could lead to the same undesirable scenario we referred to.

• 1830

When we combine these also with the effect of Bill C-33, which cut $900 million out of post-secondary education and belies the Prime Minister's promise that this government will carry on its fair share to provide young Canadians with a first-class education, these effects can only be multiplied and can be much more detrimental for the students of this country and for the taxpayers of this country.

We also want to address a very serious concern we have, that many groups have come forth to this committee suggesting a broader-based tax with a lower rate. We have some very real concerns about this if it means losing our exemption for tuition, for food, and for rent. I am well aware of course of the typical image of a student—one who consumes beer and plays video games and very little else. We do not mind paying a luxury tax for beer. We do not mind paying for our video games. We do not even mind paying for our television sets. However, 90% of student expenditures go for rent, clothing, tuition, and other such necessities—basic groceries are also included in that. Believe me, we do wear out our clothing rather quickly, a lot of us are pretty young. This we see as extremely undesirable and something that should not be taxed.

Mr. Nystrom: Does the chairman agree?

Some hon. members: Oh, oh.

The Chairman: I have too many of them at home.

Mr. Lamrock: We have to be concerned about student employment if New Brunswick is now the province where a student is least likely to be gainfully employed during a summer. If the utopian scenario that this tax is based upon, that workers will not come forth with new contract demands to meet the rising expenditures under the tax, does not come true—and we are pretty confident that it will not come true—then obviously the increased financial demand upon companies to satisfy their full-time, year-round adult workers can only lead to more and more cutbacks in the area of student employment. In New Brunswick, especially, this again lowers the accessibility of education and makes it much more difficult for students to have access to that emancipator.

When I speak to the student leaders of many small universities across the country, they tell me that they are having many of the same problems we are—poor athletic facilities, lack of library facilities, lack of classroom space, lack of cafeteria space. All of these should be seen as

[*Translation*]

aux études pour améliorer leur sort socio-économique, diminue. Cette mesure menace l'accessibilité pour ces derniers et pourrait avoir les mêmes résultats préjudiciables que ceux dont nous avons parlé plus haut.

Lorsque s'ajoute à cela les conséquences du projet de loi C-33, qui réduit de 900 millions de dollars les subventions à l'enseignement post-secondaire et constitue le reniement de la promesse faite par le Premier ministre de continuer à assumer sa juste part des dépenses liées à un enseignement de très haut niveau, on en arrive à des effets encore plus délétères, à la fois pour les étudiants et les contribuables de notre pays.

Nous aimerions aussi parler d'une demande maintes fois réitérée devant le Comité, à savoir d'élargir l'assiette fiscale de ces taxes et d'en abaisser le niveau. Cette éventualité nous préoccupe si elle signifie que nos frais de scolarité, nos aliments et notre loyer deviennent imposables. Je n'ignore pas, bien entendu, que le public en général s'imagine qu'un étudiant consomme de la bière, s'adonne à des jeux vidéos et ne fait guère rien d'autre. Nous ne nous opposons pas à un tel impôt sur un produit de luxe comme la bière ou les jeux vidéos. Nous somme même disposés à la payer sur les téléviseurs. Toutefois, 90 p. 100 des dépenses des étudiants servent à défrayer le loyer, les vêtements, la scolarité et autres biens de première nécessité comme les aliments. En outre, croyez-moi, nous usons assez rapidement nos vêtements, car bon nombre d'entre nous sont plutôt jeunes. Une taxe sur ce genre de dépenses nous paraît donc inacceptable.

M. Nystrom: Le président est-il d'accord?

Des voix: Oh, Oh.

Le président: J'en ai trop à la maison.

M. Lamrock: Nous devons songer aux répercussions de la taxe sur l'embauche des étudiants, car le Nouveau-Brunswick n'est pas la province où ces derniers ont le plus de chance de trouver du travail pendant l'été. Selon l'hypothèse très optimiste des auteurs de ces propositions, au moment des négociations collectives, les travailleurs ne demanderont pas de hausse salariale correspondant à l'augmentation de leurs dépenses entraînées par la nouvelle taxe, mais nous sommes assez persuadés du contraire. En ce dernier cas, il ne fait aucun doute que les sociétés devront consacrer davantage de leurs ressources à la satisfaction des demandes de leurs employés à plein temps, et cela aura pour effet direct de réduire encore davantage l'embauche des étudiants. Compte tenu de la situation au Nouveau-Brunswick, cela relèvera encore davantage le seuil de l'accessibilité à l'éducation, et il sera donc plus difficile pour les étudiants de se prévaloir de ce moyen d'émancipation.

Dans mes conversations avec les leaders étudiants de bon nombre des autres petites universités de notre pays, ces derniers me disent qu'ils connaissent les mêmes problèmes que nous: des installations sportives de piètre qualité, l'absence de bibliothèque, des salles de classes trop

[*Texte*]

essential to a proper education. However, under the goods and services tax it will be harder and harder for small universities to give their students the complements that every education deserves. Those of us who believe small universities are an important part of the diversity of this country, and the diversity we can offer our students to our post-secondary educational system, become very concerned that these small universities could be under a lot of trouble under this tax.

What we can see being created, as I said before, is a vicious circle where fewer and fewer students are having access to education. Therefore, there is a greater group constantly being supported by an ever-shrinking group that has been fortunate enough to make it through the new financial pitfalls put in front of it by the government's actions. We are also concerned that the quality this smaller group will receive once they get there will be constantly diminishing.

The finance minister has of course challenged people who criticize this tax to come up with an alternative. As I said before, I do not claim to have all the answers. However, there are some revenue sources that we would not demand but would ask the government to look at. One would be a follow up on the Prime Minister's 1984 commitment to place a minimum tax on wealthy Canadians. There could also be a return of the corporate tax rate to the much higher level it was at when this administration took office.

In fact, we find that the thought of taxing students right now seems inconsistent with what the government has said. If it is true that the Minister of Finance wants to spare future generations of the burden of the deficit, it makes very little sense to me that he would then put the burden of reducing the deficit on the shoulders of that self-same future generation at a time when we are the least able to pay. Quite frankly, we do not have the money. The money we have is going towards our eduation so that some day we can make the kinds of returns to this country that will help solve the economical problems. We feel a look at wealthier Canadians and profitable corporations would be much fairer.

If, however, some form of a goods and services tax is inevitable, we would ask for certain things. We would ask for an exemption for student union fees, as they are compulsory, as well as an exemption for text books in university and campus bookstores.

• 1835

Also, if the GST is to be implemented and these increased financial burdens are to be put upon university students, then we would ask that Bill C-33 be seriously reconsidered in light of the points we have brought up today.

[*Traduction*]

peu nombreuses et exiguës, et des cafétérias trop petites. Or tous ces aspects devraient être considérés comme essentiels à une bonne éducation. Toutefois, une fois la taxe sur les produits et services mis en vigueur, il sera de plus en plus difficile pour les petites universités d'offrir à leurs étudiants les services connexes à toute éducation digne de ce nom. Ceux—dont nous faisons partie—qui estiment que les petites universités contribuent grandement à exprimer la diversité de notre pays et la diversité des services que nous pouvons offrir à nos effectifs étudiants, craignent que le nouveau régime fiscal ne crée beaucoup de difficultés à de tels établissements.

Ce qui nous attend, c'est un cercle vicieux: de moins en moins d'étudiants auront accès à l'éducation; les gens seront donc de plus en plus de gens à vivre dans la dépendance de ceux, de moins en moins nombreux, qui auront eu accès à l'enseignement post-secondaire malgré les obstacles semés sur leur route par les mesures gouvernementales. En outre, nous craignons que la qualité de l'enseignement auquelle ce groupe réduit aura accès ne soit, elle aussi, atteinte et de façon constante.

Le ministre des finances a mis ceux qui le critiquent au défi de proposer une solution de rechange. Je le répète, je n'ai pas la prétention d'offrir toutes les solutions. Cela dit, nous aimerions que le gouvernement envisage de prélever des ressources dans des domaines précis. D'abord, le premier ministre pourrait donner suite à sa promesse faite en 1984 d'imposer un impôt minimale sur la fortune. On pourrait ensuite revenir à un niveau plus élevé de l'impôt sur les sociétés conformément à ce qui existait avant le gouvernement actuel.

Quoi qu'il en soit, nous estimons qu'imposer les étudiants est en contradiction avec les engagements du gouvernement. S'il est vrai que le ministre des Finances veut épargner aux générations à venir le fardeau du déficit, il paraît absurde d'en imposer le remboursement à ces mêmes générations au moment où leurs revenus sont les plus faibles. Très franchement, nous n'avons pas l'argent nécessaire. Celui dont nous disposons sert à défrayer notre éducation afin qu'un jour à notre tour, nous puissions faire notre part pour notre pays et l'aider à résoudre ses problèmes économiques. Il serait plus équitable à nos yeux de s'adresser aux Canadiens les plus fortunés ainsi qu'aux grandes sociétés riches pour obtenir de l'argent.

Si toutefois la taxe sur les produits et services demeure inévitable, nous demanderons certaines choses. Nous demanderons d'exempter les frais d'adhésion aux organisations étudiantes puisqu'ils sont obligatoires, ainsi que les livres scolaires vendus dans les librairies universitaires.

Par ailleurs, si la TPS est adoptée et que les étudiants se voient imposer ce fardeau supplémentaire, nous demanderions à ce qu'on réexamine de près le projet de loi C-33 à la lumière des arguments que nous avons avancés aujourd'hui.

[*Text*]

We would also ask that rent and food and other such things be protected and this government not give in to the suggestion that exemptions for these should be gotten rid of to have a lower-based tax for others.

It has been brought to our attention that the Department of Finance, in the tax credit scheme, deliberately excluded students from receiving this. This is information coming from the Department of Finance as given to the Canadian Federation of Students. If this is true and the equalizing mechanism that would allow students from poorer backgrounds who most need an education to get one is not present, then we would ask that the government re-evaluate their decision to exclude students from receiving this tax credit.

This is basically all we have. We do ask, again, that the government not reduce the deficit on the backs of future generations when they are least able to pay. We would be happy to entertain questions.

Mr. Young: Mr. Chairman, this will take just a second. I want to tell you that Mr. Thompson and myself, as graduates of St. Thomas, have to recognize the quality of your presentation.

The Chairman: Is that what happened to you?

Mr. Young: I also want to say that since the Prime Minister and I attended St. Thomas in an earlier incarnation in Chatham, when it was there as opposed to up on the hill here, I will make sure he gets the message.

Mr. Lamrock: Thank you, Mr. Young. We appreciate that.

Mr. Nystrom: Do you think he will understand the message?

Mr. Young: Oh yes. He understands very well. It is just whether or not he will do it.

Mr. Whittaker: Congratulations, as Mr. Young has said, on an excellent brief.

I have just a couple of things that have occurred to us over the last little while as we were going across Canada. First, one of the things you have touched on briefly is the cost of rent to students. From the point of view of New Brunswick universities, how many students would actually live off campus?

Mr. Lamrock: The St. Thomas statistics are all I could talk about for sure. As a rough guesstimate, I believe about 60% to 65% of our students would be off campus.

Mr. Whittaker: And food and rent would be a major cost of your education, would it not?

Mr. Lamrock: Yes. We see staying alive as essentially important to getting an education.

[*Translation*]

Nous demanderions également que soient dispensés les loyers, produits alimentaires et autres, et exhorterions le gouvernement à ne pas se laisser convaincre de supprimer les exemptions pour abaisser la taxe sur les autres produits.

On nous a signalé que le ministère des Finances a délibérément exclu les étudiants du bénéfice du crédit d'impôt, d'après les renseignements fournis par ce ministère à la Fédération canadienne des étudiants. S'il en est ainsi et si le mécanisme de péréquation, qui permet aux étudiants de milieux déshérités de faire des études, n'existe plus, nous demandons au gouvernement de revenir sur sa décision de ne pas accorder aux étudiants le crédit d'impôt.

C'est l'essentiel de ce que nous voulions dire. Nous demandons toutefois au gouvernement de ne pas réduire le déficit sur le dos des générations futures à un âge où celles-ci sont le moins en mesure de supporter ce fardeau. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

M. Young: Monsieur le président, je n'ai qu'une toute petite remarque à faire: M. Thompson et moi-même , qui avons fait nos études à Saint-Thomas, rendons hommage à la qualité de votre exposé.

Le président: Cela explique tout.

M. Young: J'ajouterai que puisque le Premier ministre et moi avons fréquenté l'Université Saint-Thomas au temps où elle se trouvait encore à Chatham, et non sur cette colline, je verrai à ce que le message lui soit transmis.

M. Lamrock: Je vous remercie, monsieur Young, nous vous en saurons gré.

M. Nystrom: Pensez-vous qu'il comprenne le message?

M. Young: Certainement, il n'a pas de mal à comprendre, mais ce qui n'est pas certain, c'est s'il y consentira.

M. Whittaker: Je vous félicite: Comme le disait M. Young, c'est un excellent mémoire.

Quelques questions me sont venues à l'esprit ces derniers temps, au cours de nos voyages dans les différentes régions du pays. Vous avez abordé la question du loyer; combien d'étudiants vivent actuellement ailleurs que dans les résidences des universités du Nouveau-Brunswick?

M. Lamrock: Les seuls chiffres que je possède concernent l'Université Saint-Thomas, mais je dirais qu'approximativement 60 p. 100 à 65 p. 100 de nos étudiants vivent ailleurs que dans les résidence universitaires.

M. Whittaker: Le loyer et l'alimentation constituent les articles de dépense les plus lourds de leur budget, n'est-ce pas?

M. Lamrock: Oui. Pour faire des études, il faut d'abord rester en vie.

[*Texte*]

Mr. Whittaker: When we were in Vancouver, for instance, the Mayor of Vancouver appeared before us and said that they anticipated fairly substantial rent increases in the city of Vancouver, which is also a university city, with UBC, Simon Fraser, the B.C. Institute of Technology, and what not within the environs of Vancouver. He said that already they have seen the cost of rents in Vancouver itself starting to go up in anticipation of the inflationary factors involved.

Obviously that is going to cause you as students a good deal of difficulty. Have you given any thought to what the added costs might be here in New Brunswick and what effect that would have on you as students?

Mr. Lamrock: I guess it would stand to reason that any time the landlord's expenditures of living are increased, obviously the rent will go up.

Tim, do you have any statistics on this?

Mr. Tim Klaassen (Fieldworker, Canadian Federation of Students, St. Thomas University Student Union): One thing we might want to add to this is that, with the goods and services tax, all the materials for building any kind of rental apartments are going to be taxed at 9%, all the labour, all the costs going into that, which will make the rents correspondingly more expensive when the buildings are built in order to pay back the amount of money that was put into the building. Also, this will have an effect on residences, because under the present agreement the residences will not be taxed but when the residences are built they are going to be subject to the same tax that all the other buildings that are going to be built everywhere in the Fredericton or Vancouver will be faced with, such that the costs for going into residence will be more expensive as well.

As to how many students are off campus, at the University of New Brunswick in Saint John they have no residence. They have 1,200 students, so 100% of their students are in off-campus housing.

• 1840

Mr. Whittaker: If we pass on to the other side of that equation, the food side of the equation, two floors down we have a cafeteria. As a student I used to eat sometimes one or the odd time two meals a day at the university. When you are living on your own, you spend your time at the university studying and you like to grab a sandwich or a bowl of soup or something.

A witness: Pizza.

Mr. Whittaker: They did not have pizzas in university when I was going. Again, that sort of thing is an added cost to you as a student that will add to the cost of your education. That is a given, I suppose, right?

A witness: Yes.

Mr. Whittaker: I suppose a third side of the equation is that, in order to go to university, you need to make a living, and you have already pointed out the difficulties

[*Traduction*]

M. Whittaker: Le maire de Vancouver, lors de notre passage dans cette ville, a comparu devant nous et nous a dit qu'on s'attendait à une forte augmentation des loyers de sa ville, ville universitaire par excellence avec l'Université de Colombie-Britannique, l'Institut Simon Fraser, l'Institut de technologie de la Colombie-Britannique et tous les autres établissements des environs. Cette augmentation des loyers est déjà amorcée en prévision de l'inflation qui s'annonce.

Les étudiants vont durement s'en ressentir. Avez-vous réfléchi aux incidences que cette augmentation des coûts aurait pour les étudiants?

M. Lamrock: Il semble logique que lorsque les dépenses du propriétaire augmentent, le loyer doit en faire autant.

Avez-vous des statistiques là-dessus, Tim?

Tim Klaassen (représentant sur le terrain, Fédération canadienne des étudiants, The St. Thomas University Student's Union): Permettez-nous d'ajouter qu'avec la taxe sur les produits et services, tous les matériaux de construction d'immeubles de location vont être taxés à 9 p. 100, de même que la main d'oeuvre et tous les coûts afférents, ce qui augmentera les loyers en conséquence si l'on veut rembourser l'argent investi dans la construction. Les frais se feront également sentir sur les résidences, qui ne sont pas taxées dans le cadre de l'entente actuelle, mais qui le seront pour les résidences nouvellement construites, au même titre que tous les autres bâtiments construits dans la région de Frédéricton et Vancouver, provoquant ainsi la hausse du coût de logement en résidence universitaire.

Vous avez demandé combien d'étudiants vivaient ailleurs que dans les résidences universitaires. Il n'y a pas de résidences à l'Université du Nouveau-Brunswick, à Saint-John, et les 1,200 étudiants de cette université vivent tous dans des logements autres qu'universitaires.

M. Whittaker: Au deuxième volet des dépenses, à savoir l'alimentation. Au rez-de-chaussée, nous avons une cafétaria. Quand j'étais étudiant, je prenais un, et parfois deux, repas par jour à l'université. Quand on vit seul, on passe son temps à l'université pour les études, et c'est là qu'il est commode de s'acheter un sandwich ou un bol de soupe, par exemple.

Un témoin: Ou de la pizza.

M. Whittaker: De mon temps on n'avait pas de pizza. C'est le genre de dépense qui s'ajoute au coût de l'éducation, c'est inévitable, n'est-ce-pas?

Un témoin: Oui.

M. Whittaker: Ajoutez un troisième volet à cette question: pour suivre des cours à l'université, il faut gagner sa vie, et vous avez déjà mentionné combien c'est

[*Text*]

here in New Brunswick. When we were in Nova Scotia a paper was presented to us by the Nova Scotia Restaurant and Foodservices Association, and in their conclusion they said that the hospitality industry employs more youth and students than any other single industry in Canada. That hospitality industry, gentlemen, is threatened under this goods and services tax. They tell us the job losses will be enormous throughout Canada.

I am wondering what your experience is as far as university students go. Are some of those included in the youth and students the Nova Scotia people have talked about, which I assume is probably reasonable Canada-wide for students?

Mr. Lamrock: It is certainly my experience that my colleagues would have jobs in the hospitality industry in one way or another.

Mr. Whittaker: So if we add those three equations together, it looks as if it will be tougher and tougher for those of us who make our own way through university to get a university education.

Mr. Lamrock: I would call that a very fair conclusion, yes.

Mr. Whittaker: The other thing I might hit on briefly is a curiosity. We have run into this before. A number of private universities are not publicly funded, and it seems to me that a few years back in the Atlantic provinces there were a lot of privately funded universities as opposed to publicly funded universities. Is that still the case here?

Mr. Klaassen: In New Brunswick and Prince Edward Island, the areas I am most familiar with, there really are not any privately funded universities per se. All the universities in the maritime region fall under the purview of a council called the Maritime Provinces Higher Education Commission, and this commission maps out the different funding strategies for all the universities and colleges in the maritime region: Nova Scotia, Prince Edward Island and New Brunswick. I believe there are a few privately funded colleges in Nova Scotia, but I am fairly certain there are not any in Prince Edward Island or New Brunswick.

Mr. Whittaker: I note at page 138 that the institutions eligible for the rebate are eligible only if they are recognized as a publicly funded university. Again, this is going to be another hit at people getting a higher education. It does not necessarily have to be a university degree.

Mr. Klaassen: Also, the difficulty with the rebate is that it is based on a formula of averaging across the country, as far as we can tell. So large universities will be able to meet the parameters above the average that will be given for the specific formula, whereas small universities such as St. Thomas or many of the universities in the maritime region will have difficulties meeting that requirement.

[*Translation*]

difficile au Nouveau-Brunswick. Lors de notre passage en Nouvelle-Écosse, nous avons entendu un exposé de l'association des services de restauration de la Nouvelle-Écosse, qui disait, en conclusion, que ce secteur employait plus de jeunes et d'étudiants que tout autre secteur canadien. Or c'est un secteur qui est menacé par la taxe sur les produits et services et qui risque, nous dit-on, de perdre un très grand nombre d'emplois.

Quelle est votre expérience en ce qui concerne les étudiants? Certains d'entre eux comptent-ils parmi les jeunes et les étudiants dont parlait l'association de la Nouvelle-Écosse, affirmation qui est sans doute valable pour tout le Canada?

M. Lamrock: Il est certainement vrai que mes collègues ont des emplois dans les services de restauration d'une catégorie ou d'une autre.

M. Whittaker: Si l'on tient donc compte des trois volets de cette question, il sera donc de plus en plus difficile aux étudiants de payer leurs propres études.

M. Lamrock: Votre conclusion est tout à fait justifiée.

M. Whittaker: L'autre question que je voulais aborder est assez singulière, et nous en avons déjà parlé. Certaines universités privées ne reçoivent pas de fonds publics, j'ai l'impression qu'il y a quelques années, dans les provinces de l'Atlantique, il y avait un grand nombre d'universités à financement privé par rapport aux universités alimentées par les fonds publics. En est-il encore ainsi?

M. Klaassen: Au Nouveau-Brunswick et dans l'Île-du-Prince-Édouard—ce sont les régions que je connais le mieux—il n'existe pas d'université alimentée par des fonds privés. Toutes les universités des provinces maritimes relèvent d'un conseil appelé Commission de l'enseignement supérieur des provinces maritimes, qui prépare les divers plans financiers des universités et collèges des provinces maritimes: la Nouvelle-Écosse, l'Île-du-Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick. En Nouvelle-Écosse il existe, je crois, quelques collèges qui sont alimentés par des fonds privés, mais je suis presque certain qu'il n'y en a pas dans l'Île-du-Prince-Édouard ou dans le Nouveau-Brunswick.

M. Whittaker: Je constate à la page 138 que les établissements qui peuvent bénéficier du remboursement ne sont admissibles que s'il s'agit d'universités financées par des fonds publics. C'est un autre coup porté aux gens du postsecondaire, car il ne s'agit pas toujours de diplômes universitaires.

M. Klaassen: Ajoutez à cela que la difficulté, avec le remboursement, c'est qu'il est basé, pour autant que nous sachions, sur une formule de moyenne établie pour tout le pays. Les grandes universités pourront donc satisfaire aux critères supérieurs à la moyenne qui seront imposés pour la formule en question, alors que les petites universités comme Saint-Thomas ou bien d'autres de la région maritime auront des difficultés à remplir ces conditions.

[*Texte*]

Also, the small universities will not be able to do as many things in house. Such large universities as the University of Toronto or UBC or the University of Western Ontario have the resources to do things within their own university circles, whereas at St. Thomas or other small universities in the maritime provinces they do not have those resources, so they will have to go to the private sector to get the same amount of services, which will be taxed at 9%. Thus, the inequality will become even more visable.

Mr. Thompson: Gentlemen, it is nice to have you with us, and it is nice to know the students at St. Thomas University are still working—

Mr. Young: A hell of a lot better than you were doing.

• 1845

Mr. Thompson: That is right. Doug fell astray, obviously. His political leans are somewhat different, but I think I received a hell of a good education at St. Thomas. In fact, one of your professors, Dr. William Spray, took me out to lunch in your cafeteria today.

I am not sure whom I can blame this on. I notice in your presentation that you are thanking two MPs for their help, one of them is Bud Bird and the other is my friend, Doug Young. It must have been Mr. Bird's office that gave you the incorrect information, because I am sure it would not be Mr. Young.

Mr. Nystrom: Are you sure it was not Richard Hatfield?

Mr. Thompson: That is, obviously, another topic of discussion at another time.

You are concerned about exemptions for rent in domiciles costing less than $1,000 a month. Rent will not be taxed.

Mr. Lamrock: I was aware of that. First of all, any wrong information is my fault. I thanked the two gentlemen's parliamentary office staff because they kind of helped us prepare on how to get in front of this committee—

Mr. Thompson: . . . and meal tickets as well. In fact I was quite pleased today that old Professor Spray bought my meal, and he was not even taxed, and he will not be after this one either.

I just want to make the point that it is a good presentation. I know that we take it very seriously and I am sure that if there is anything you want us to know we will certainly hear from you, knowing the students of St. Thomas.

The Chairman: You have all the alumni here.

Mr. Thompson: Thank you very much, gentlemen.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Thompson.

[*Traduction*]

Les petites universités ne pourront pas non plus avoir autant d'activités. De grandes universités comme celles de Toronto, de Colombie-Britannique, ou de l'ouest de l'Ontario ont les ressources nécessaires dans leur propre cercle, ce qui n'est pas le cas de Saint-Thomas ou de petites universités des provinces maritimes, qui devront donc s'adresser au secteur privé pour obtenir les mêmes services, taxés à 9 p. 100. L'inégalité se creusera donc.

M. Thompson: C'est un grand plaisir de vous écouter, messieurs, et je suis heureux de constater que les étudiants de l'université de Saint-Thomas travaillent toujours encore. . .

M. Young: Beaucoup mieux qu'à votre époque.

M. Thompson: C'est exact. De toute évidence, Doug s'est détourné du droit chemin. Ses tendances politiques sont quelque peu différentes, mais je pense qu'il a reçu une excellente éducation à St-Thomas. En fait, l'un de vos professeurs, William Spray, m'a invité à déjeuner dans votre cafétéria aujourd'hui.

Je ne sais pas trop à qui je dois m'en prendre. J'ai remarqué que, dans votre mémoire, vous remerciez deux députés de leur aide, soit Bud Bird et Doug Young. C'est sans doute le bureau de M. Bird qui vous aura mal renseigné, car il ne peut certainement pas s'agir de M. Young.

M. Nystrom: Êtes-vous certain que ce n'est pas Richard Hatfield?

M. Thompson: Voilà une autre question dont il faudrait discuter à la prochaine occasion.

Vous parlez des exonérations pour le loyer des logements coûtant moins de 1,000$ par mois. Les loyers ne seront pas taxés.

M. Lamrock: Je le savais. Tout d'abord, si je n'ai pas les bons renseignements, c'est de ma faute. J'ai remercié le personnel du bureau parlementaire de ces deux députés parce qu'il nous a aidés à nous préparer à nous présenter devant le Comité. . .

M. Thompson: . . . et les tickets de cantine ne seront pas taxés non plus. En fait, quand le vieux professeur Spray m'a payé mon repas aujourd'hui, il n'a pas payé de taxe et il n'en paiera pas non plus à l'avenir.

Je tiens seulement à dire qu'il s'agissait d'un excellent exposé. Nous prenons votre point de vue très au sérieux et si vous voulez nous faire savoir certaines choses, connaissant les étudiants de St-Thomas comme je les connais, je suis sûr que nous aurons de vos nouvelles.

Le président: Tous les anciens élèves sont réunis ici.

M. Thompson: Merci beaucoup, messieurs.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Thompson.

[*Text*]

We have one more group, which is the Pro-Canada Network. I believe there was an arrangement that you would give us a five-minute presentation. This was a brief put together at the last moment. This brief never came in with us. You just gave it to us today.

The members here are Dan Weston and Sandy Brewer. Thank you for coming. I know you say that the GST was not mentioned in the election, but you may recall that my name was taken in vain in the national debate in connection with a suggestion that $10 million might be involved.

Mr. Dan Weston (Member, New Brunswick Pro-Canada Network): As a matter of fact, yes.

Mr. Young: That suggestion was hotly denied.

The Chairman: In any event, it was there.

Mr. Weston: I do not imagine it was well understood by the voters either.

The Chairman: They all understood it.

Ms Sandy Brewer (Member, New Brunswick Pro-Canada Network): Mr. Chairman, I would like to ask that the brief you have a copy of be read into the record.

The Chairman: Yes, that will be fine. We would be delighted to do that for you and treat it as read.

Statement by New Brunswick Pro-Canada Network:

The Pro-Canada Network is a country-wide coalition made up of both local and national organizations. The basic point of agreement between all groups is their opposition to the Conservative government's free trade agreement with the United States. The anti-free trade position of the Pro-Canada Network was made quite clear in the last election campaign.

The standing committee has our analysis of the GST and the studies to back it up as part of the information it has collected. We refer you specifically to presentations made by The National Action Committee on the Status of Women (NAC) and the Canadian Labour Congress (CLC).

However, several things need to be entered in the record. It is necessary as well to describe the living conditions of the people of New Brunswick as a factor in your deliberations.

Underlying all presentations to the committee by workers is the obvious opposition to the tax. The longer the government maintains "an omnipotent" attitude towards the people, the less the people will listen. Obviously, if the people were able to discuss this economic agenda, it would not be implemented.

It should also be made clear that cuts to UI and GST were never mentioned by the Conservatives during the last election campaign. Nevertheless, the forces in

[*Translation*]

Nous avons un autre groupe à entendre, le *Pro-Canada Network*. Si j'ai bien compris, vous devez nous présenter un exposé de cinq minutes. Ce mémoire a été préparé à la dernière minute. Nous ne l'avons jamais reçu. Vous venez de nous le remettre aujourd'hui.

Les représentants de cet organisme sont Dan Weston et Sandy Brewer. Merci d'être venus. Vous dites qu'il n'a jamais été question de la TPS au cours de la campagne électorale, mais vous vous souviendrez peut-être que mon nom a été mentionné au cours du débat national à propos d'un montant de 10 millions de dollars.

M. Dan Weston (membre, New Brunswick Pro-Canada Network): En effet.

M. Young: Ces propos ont été réfutés énergiquement.

Le président: Quoi qu'il en soit, il en a bien été question.

M. Weston: Je ne pense pas que les électeurs aient bien compris.

Le président: Ils ont tous parfaitement compris.

Mme Sandy Brewer (membre, New Brunswick Pro-Canada Network): Monsieur le président, je vous demanderai de bien vouloir annexer notre mémoire au compte rendu de vos délibérations.

Le président: D'accord. Nous nous ferons un plaisir de faire cela pour vous.

Déclaration du *New Brunswick Pro-Canada Network*:

Le *Pro-Canada Network* est un regroupement d'organismes à la fois locaux et nationaux. La caractéristique commune de tous ces groupes est leur opposition à l'Accord de libre-échange que le gouvernement conservateur a conclu avec les États-Unis. *Pro-Canada Network* a pris clairement position contre le libre-échange au cours de la dernière campagne électorale.

Le Comité permanent a reçu notre analyse de la TPS et les études sur lesquelles elle s'étaye. Nous souscrivons particulièrement au mémoire présenté par le Comité d'action national sur la situation de la femme et le Congrès du travail du Canada (CTC).

Cependant, nous croyons utile de souligner plusieurs points. Nous croyons également devoir décrire les conditions d'existence de la population du Nouveau-Brunswick pour éclairer vos délibérations.

Tous les travailleurs qui ont présenté un mémoire au Comité s'opposaient à la taxe. Plus le gouvernement adoptera une attitude dictatoriale envers les gens, moins ces derniers écouteront. Si la population pouvait discuter de ce programme économique, il est certain qu'il ne serait pas mis en oeuvre.

Soulignons également que les conservateurs n'ont jamais parlé des coupes dans l'assurance-chômage ou de la TPS au cours de la dernière campagne électorale. Quoi

[*Texte*]

opposition to free trade won the battle of the vote 57% to 43%.

Obviously, no patriot would proceed with a national economic agenda that lays the groundwork for the re-orientation of this country from a national east-west strategy to a colonial north-south in the face of such opposition!

The goods and services tax seems to be a device by which costs, formerly paid by business, will be paid by the consumer. This is an attempt at making Canadian business more competitive with the Americans by eliminating the 13.5% manufacturer's sales tax and instead taxing the consumer.

How long this country will continue to try to finance growth through debt is anybody's guess; but the people cannot afford to pay this debt for much longer. In New Brunswick, the people face a 20% sales tax once the GST is implemented. Combined with the massive UI cuts, this is seen as a major attack on the living conditions of low- and middle-income earners in this province.

Out of all the regions of Canada, the Maritimes and Newfoundland are least able to absorb social program cuts and higher taxes. Combine the GST with the fragile base of the New Brunswick economy and you are courting disaster. The GST taxes the economy that exists in New Brunswick, especially the indigenous economy, while doing nothing about taxing profits that leave the province in the hands of foreign investors.

New Brunswick has suffered double-digit unemployment since Confederation. No economy with that kind of a statistic can avoid being impoverished.

A study done in 1987 by the New Brunswick Advisory Council on the Status of Women determined that the average income of a family of four exceeded the poverty line in only three of the provinces' sixteen counties. Taking five as the average family size, only one county—Albert County—had an average income above the poverty line.

New Brunswick consistently ranks last in Canada in terms of social assistance rates. In any given year, well over half of the work force has to rely on UI at some time. Indeed, almost all rural communities in the province are dependent on UI and cannot afford the planned cuts, let alone the added burden of the GST.

Wages in New Brunswick are 35% to 50% lower than comparable jobs in Ontario. A single person on welfare receives just $227 a month. Over one-seventh of the population is on social assistance. The majority of jobs

[*Traduction*]

qu'il en soit, les forces s'opposant au libre-échange ont remporté 57 p. 100 des suffrages contre 43 p. 100.

Devant une telle opposition, aucun patriote ne donnerait suite à un programme économique national qui nous fait renoncer à une stratégie est-ouest en faveur d'échanges nord-sud ayant un relent de colonialisme!

La taxe sur les produits et services semble être un moyen de faire payer aux consommateurs des frais qui, jusqu'ici, étaient assumés par l'entreprise. Cela vise à rendre les entreprises canadiennes plus compétitives par rapport à leurs concurrentes américaines en éliminant la taxe de 13,5 p. 100 sur les ventes des fabricants et en taxant plutôt le consommateur.

Nul ne sait combien de temps notre pays continuera à vouloir financer sa croissance économique en s'endettant, mais le fait est que les gens n'ont plus les moyens d'assumer cette dette. Au Nouveau-Brunswick, il faudra payer une taxe de vente de 20 p. 100 une fois la TPS mise en place. Compte tenu de la réduction importante des prestations d'assurance-chômage, le niveau de vie des familles à faible et moyen revenu de la province semble très compromis.

De toutes les régions du pays, les provinces maritimes et Terre-Neuve sont celles qui sont le moins en mesure d'absorber une réduction des programmes sociaux et une hausse de taxe. Compte tenu de la base économique fragile du Nouveau-Brunswick, la TPS risque de nous mener à la catastrophe. La TPS taxe l'économie du Nouveau-Brunswick, surtout l'économie indigène sans toucher aux bénéfices qui quittent la province entre les mains des investisseurs étrangers.

Le Nouveau-Brunswick a connu un taux de chômage supérieur à 10 p. 100 depuis la Confédération. Dans de telles circonstances, aucune économie ne peut être florissante.

Selon une étude que le Conseil consultatif du Nouveau-Brunswick sur la condition féminine a réalisée en 1987, le revenu moyen d'une famille de quatre personnes dépassait la seuil de la pauvreté dans seulement trois des seize circonscriptions de la province. Si l'on considère que la famille moyenne compte cinq personnes, une circonscription seulement, celle D'Albert, avait un revenu moyen supérieur au seuil de la pauvreté.

Le Nouveau-Brunswick se classe toujours au dernier rang en ce qui concerne les taux d'assistance sociale. Au cours d'une année donnée, plus de la moitié de la population active doit compter sur l'assurance-chômage à un moment ou à un autre. En fait, pratiquement toutes les localités rurales de la province comptent sur l'assurance-chômage et ne peuvent pas faire face aux réductions prévues, sans parler de la TPS qui viendra s'y ajouter.

Les salaires en vigueur au Nouveau-Brunswick sont inférieurs de 35 à 50 p. 100 à ceux de l'Ontario. Un assisté social célibataire ne touche que 227$ par mois. Plus du septième de la population bénéficie de l'assistance sociale.

[*Text*]

pay well below the average industrial wage, are seasonal, and disappear first in times of recession.

To introduce a goods and services tax in this economic morass, is to openly declare war on the poor rather than fighting poverty itself.

The N.B. Pro-Canada Network is opposed to a goods and services tax. This tax only soaks the worker in order to make it easier for big business to operate under the free trade agreement. We do not think that the people will sit idly by while they are economically, socially and culturally uprooted by the Tory economic agenda.

Unfortunately, the intent of these policies is to create by the next federal election, a Canada that is poised for economic, social and cultural integration with the U.S.

As we said in the beginning, you have heard it all so many times before and still you do not listen.

Ms Brewer: I would like to call attention to the members page 3 about the particular New Brunswick slant that this brief has attempted to address, and in particular the last paragraph. I regret that the pages are not numbered, but it will be the page that begins with "the economy that exists in New Brunswick".

I would like to point out in particular the bottom paragraph of that brief, stating that wages in New Brunswick are 30% to 50% lower than comparable jobs in Ontario. A single person on welfare receives just $227 per month, and over one-seventh of the population is on social assistance. The majority of jobs pay well below the average industrial wage; they are seasonal and disappear first in times of recession.

These are the kinds of people we are most concerned about, and I might bring to the attention of the committee that the New Brunswick Federation of Labour sponsored a citizens' forum in this very building last evening that was fairly well attended, and several members of the Pro-Canada Network were there. We would like to mention a few points that were brought up at that citizens' forum that may perhaps have not been in the press, one of which is the difficulty with the credit that is being proposed with this goods and services tax.

• 1850

The difficulties that we see with the credit that is being proposed include some of the same difficulties that there are now in the Canada Elections Act. First, in order to apply for a credit, you need to have an address. Therefore, all the homeless would be prevented from receiving the credit or the exemption.

[*Translation*]

La majorité des emplois sont rémunérés nettement en-dessous du salaire industriel moyen, ils sont saisonniers et ils sont les premiers à disparaître lorsqu'il y a une récession.

En instaurant une taxe sur les produits et services dans ce contexte économique, le gouvernement déclare ouvertement le guerre aux pauvres au lieu de combattre la pauvreté.

Le *Pro-Canada Network* s'oppose à la taxe sur les produits et services. Les travailleurs doivent casquer pour que la grande entreprise puisse faire face au libre-échange. Je ne crois pas que les gens vont rester les bras croisés pendant que le programme économique conservateur va les démolir du point de vue économique, social et culturel.

Malheureusement, cette politique a pour but de préparer le Canada à une intégration économique, sociale et culturelle avec les États-Unis d'ici les prochaines élections fédérales.

Comme nous l'avons dit au départ, vous avez entendu le même refrain à de nombreuses reprises, mais vous continuez à faire la sourde oreille.

Mme Brewer: Je voudrais attirer votre attention sur la page 3 de notre mémoire et plus particulièrement le dernier paragraphe où nous attirons l'attention sur la situation particulière du Nouveau-Brunswick. Malheureusement, les pages ne sont pas numérotées, mais la page commence par ces mots: «la situation économique—au Nouveau-Brunswick».

J'attire votre attention sur le dernier paragraphe où il est dit que les salaires sont inférieurs de 30 à 50 p. 100 par rapport à ceux d'emplois comparables en Ontario. Un assisté social célibataire ne touche que 227$ par mois et plus du septième de la population est bénéficiaire de l'assistance sociale. La majorité des emplois sont rémunérés nettement en dessous du salaire industriel moyen; il s'agit d'emplois saisonniers qui sont les premiers à disparaître lorsqu'il y a une récession.

Voilà les personnes dont nous nous soucions le plus, et je signale au Comité que la Fédération du travail du Nouveau-Brunswick a organisé, hier soir, dans cet immeuble, une tribune à laquelle assistait bon nombre de gens, dont plusieurs membres du Pro-Canada Network. Nous aimerions mentionner quelques questions qui ont été soulevées à cette tribune et dont la presse n'a peut-être pas parlé. L'une d'elle concerne les problèmes que pose le crédit pour la taxe sur les produits et services.

A notre avis, ce crédit pose le même genre de difficultés que la Loi électorale. Tout d'abord, pour demander un crédit, il vous faut une adresse. Par conséquent, tous les sans-abris ne pourront pas obtenir le crédit ou l'exonération.

[*Texte*]

Another would be that people who are functionally illiterate, or in some way illiterate, would be unable to apply for this tax because they could not in fact read or fill out the form.

Another is that the people whose income would be lower than what is required to report, in other words a lower than taxable income, would have difficulty with receiving the credit, because, first, they would have to make a special effort to file an income tax return so they could prove that they deserve it, and then have to be able to read and do logistics and handle the administration of that. The statistics are roughly that about one-third of the people entitled to it would indeed not apply.

The rebate also does not do very much good for people who only earn the aforementioned $227 per month, because when the rebate does come in it will immediately go to necessities rather than to the pocket of the tax part, so it ends up being priorized in areas that are certainly not intended by the original tax. It also creates quite a bit of a windfall for the businesses in the area, because all the rebates will come in at one time and you will have a flood of the market.

I also would like to remind the committee that the students are exempt from receiving the rebate, as I understand it. I am not sure how many students earn more than $18,000 a year, but as I understand the proposal if you earn $18,000 a year you are entitled to the rebate, yet students are exempt from that rebate. I would question that.

I would like to bring to the attention of the committee an article that was in the Moncton *Times-Transcript* on Saturday, October 7, and I will just read a little bit of it. It talks about:

> Clearly, Mr. Mulroney's first priority is to ensure the success of its free trade deal with the United States and in order to accomplish this he is obliged to create a "level playing field" by minimizing corporate taxes. Thus our federal and provincial governments have become vulnerable to blackmail by businesses which can threaten to immigrate to the U.S. if corporate taxes are raised.
>
> Consequently, the only available alternative for increasing tax revenue is to raise personal taxes... Hence, by resorting to a general sales tax, the individual Canadian taxpayer is being asked to subsidize the Free Trade Agreement, despite the fact that the major advantages will accrue to U.S. businesses which have been unable thereby to extend their already deep penetration into the Canadian market.
>
> However, in order to avoid alienating the corporate sector... Mr. Wilson has chosen to reduce his budget deficit at the expense of Canadian consumers by the forthcoming imposition of a "Goods and Services Tax".

[*Traduction*]

D'autre part, les analphabètes fonctionnels ou tous ceux qui ne pourront pas lire ou remplir le formulaire seront incapables de demander le crédit.

Troisièmement, les personnes qui ont un revenu trop faible pour être tenues de faire une déclaration d'impôt auront du mal à toucher le crédit, car elles devront se donner la peine de faire une déclaration pour prouver qu'elles y ont droit et elles devront ensuite pouvoir lire les instructions et remplir le formulaire. Il faut s'attendre à ce qu'environ le tiers des personnes admissibles ne demandent pas le crédit de taxe.

D'autre part, la ristourne ne sera pas très utile aux personnes qui ne gagnent que 227$ dollars par mois, étant donné qu'elle leur servira à acheter des articles de première nécessité plutôt qu'à compenser la taxe. En fin de compte, cet argent sera dépensé, en priorité, dans des domaines qui n'étaient pas ceux prévus au départ. D'autre part, cela va accroître les chiffres d'affaires des commerçants de la région, étant donné que les ristournes seront payées en même temps et que tout le monde se précipitera dans les magasins.

Je rappelle également au Comité que les étudiants n'auront pas droit à la ristourne, si j'ai bien compris. Je ne sais pas combien d'étudiants gagnent plus de 18,000 dollars par an, mais ils n'ont pas droit à la ristourne, alors qu'en principe vous y avez droit si vous gagnez 18,000 dollars par an. Je ne suis pas d'accord sur ces dispositions.

Je voudrais porter à votre attention un article publié dans le *Times-Transcript* de Moncton, le samedi 7 octobre, dont je vais vous lire un petit extrait:

> La première priorité de M. Mulroney est certainement d'assurer le succès de son Accord de libre-échange avec les États-Unis, ce qui l'oblige à diminuer l'impôt sur les sociétés afin que ces dernières soient sur un pied d'égalité avec leurs concurrentes américaines. Nos gouvernements fédéral et provinciaux doivent donc céder au chantage des entreprises qui menacent d'immigrer vers les États-Unis s'ils augmentent l'impôt sur les sociétés.
>
> Par conséquent, la seule façon d'augmenter les recettes fiscales consiste à relever l'impôt sur le revenu des particuliers... En instaurant une taxe de vente générale, le gouvernement demande aux contribuables canadiens de subventionner l'Accord de libre-échange, même s'il avantagera surtout les entreprises des États-Unis qui, jusqu'ici n'ont pas pu pénétrer davantage le marché canadien sur lequel elles sont déjà bien ancrées.
>
> Toutefois, pour éviter de se mettre à dos le secteur des sociétés... M. Wilson a préféré réduire son déficit budgétaire au dépens des consommateurs canadiens en imposant une «taxe sur les produits et services».

[*Text*]

. . . if the object of the government's so-called tax reform is to increase the fairness of the tax system, then it seems mandatory that the government redress the balance between corporate and personal taxes rather than saddling the major burden of free trade onto individual taxpayers.

That was written by John Orr of Victoria, B.C., and to point out one of the messages from the chamber of commerce, board of trade groups this afternoon, if we all have to do our part, we would suggest that the 89,000 corporations in Canada that did not pay any corporate tax might do their part by adding to that, and that they should pay at least an equivalent to the corporate tax that has recently been instituted in the U.S. of 15%, if indeed we do want a level playing field.

I would mention a couple of other alternative measures. They would include the elimination of business and entertainment and the capital gains exemption and calling in deferred business taxes. Also, a minimum corporate tax is mentioned. Perhaps a takeover and merger tax, and we would certainly advocate a wealth and luxury tax.

I will conclude my particular presentation, and between Dan and I we could answer any questions you might have.

The Chairman: Mr. Nystrom.

Ms Brewer: That was not that startling.

The Chairman: Not really. I think you referred to your brief before, or similar briefs before on this class of issue.

Mr. Nystrom, do you have any questions?

Mr. Nystrom: Yes, I want to ask a question, and I think it is important in this part of the country because of the poverty rate. You mentioned one-seventh of the people are on welfare and the welfare rates per month are very, very low.

I am sure you are aware that many people in Mr. Thompson's party are recommending lowering the rate, broadening the base and putting a tax on food. Would you agree with Mr. Thompson's colleagues when they advocate taxing food?

• 1855

Mr. Weston: A rebate system might work for used cars, but it is not going to work for the people. If you are poor, you do not have enough money for everything you do. When a rebate comes in you are going to spend it on that thing which is most necessary for you at that moment to spend it on. Then you are going to back out that very same day and pay that 9% on the food, or on rent, on clothing, whatever. The rebate system simply does not work. I think it is a means by which the Tories are trying to sell this to people. If I may say, and this is very

[*Translation*]

. . . si la prétendue réforme fiscale du gouvernement vise à rendre le régime fiscal plus équitable, le gouvernement doit absolument rétablir l'équilibre entre l'impôt sur le revenu des sociétés et le revenu des particuliers au lieu de demander aux contribuables de faire les frais du libre-échange.

L'auteur de cet article est John Orr de la ville de Victoria en Colombie-Britannique. Comme l'a fait valoir la Chambre de commerce cet après-midi, si nous devons tous faire notre part, les 89,000 sociétés du Canada qui n'ont pas payé un sou d'impôt devraient au moins payer l'équivalent de l'impôt sur les sociétés de 15 p. 100 récemment instauré aux États-Unis si nous voulons vraiment que les entreprises canadiennes et américaines soient sur un pied d'égalité.

J'aurais également une ou deux autres solutions à proposer. Il faudrait éliminer la déduction pour frais de représentation de même que l'exonération des biens en capital et exiger le paiement des impôts différés. Il faudrait également instituer un impôt minimum sur les sociétés. On pourrait peut-être également songer à une taxe sur les mainmises et sur les fusions, de même qu'une taxe sur la richesse et les produits de luxe.

Voilà ce que j'avais à dire, et nous sommes prêts, Dan et moi à répondre à vos questions.

Le président: Monsieur Nystrom.

Mme Brewer: Il n'y avait là rien de très surprenant.

Le président: Pas vraiment. Vous avez, je crois, déjà mentionné la teneur de votre mémoire ou de mémoires du même genre.

Monsieur Nystrom, avez-vous des questions à poser?

M. Nystrom: Oui, je voudrais poser une question qui me paraît importante dans cette région, en raison du pourcentage de pauvreté. Vous avez dit que le septième de population touchait l'assistance sociale et que les prestations mensuelles étaient très peu élevées.

Vous savez sans doute que bien des gens du parti de M. Thompson recommandent d'abaisser le taux de la taxe, d'élargir son assiette et de l'appliquer aux produits alimentaires. Seriez-vous d'accord avec les collègues de M. Thompson pour taxer les produits alimentaires?

M. Weston: Les ristournes peuvent sans doute fonctionner pour les voitures d'occasion, mais pas pour les gens. Si vous êtes pauvre, vous n'avez jamais assez d'argent. Lorsque vous toucherez la ristourne, vous vous en servirez pour acheter les articles dont vous avez le plus besoin à ce moment-là. Puis, le même jour, vous paierez 9 p. 100 sur les produits alimentaires, le loyer, les vêtements, ou que sais-je encore. Les ristournes ne peuvent pas fonctionner. Je pense que pour les conservateurs, c'est un bon moyen de convaincre les gens.

[*Texte*]

adversarial, this is like a show cause hearing. It is very upsetting to the taxpayers and to the voters.

Ms Brewer: I might add, if I may, Mr. Nystrom, that if the implementation of what is advocated, the broader based and lower rate, would go through—and I think the Pro-Canada Network across the country agrees that it should not go through—the objections we have include things like that particular tax being added to rent, food, tuition, legal fees and medication, as well as perhaps stockbroker fees. I wonder how many stockbrokers in fact earn less than $18,000, or how many poor people use stockbrokers. I wonder at that particular exemption. But the broader based tax would cover all of those necessities and a few luxuries that have been exempted as well. We oppose the tax in general, and we propose those alternatives as mentioned, the takeover and merger taxes, and wealth and luxury taxes.

Mr. Nystrom: Do you agree with Mr. Thompson's party that the rebate to the low-income people should be only partially indexed; in other words, cost of living minus 3%? If you do not agree with Mr. Thompson's party, how did you fail to communicate this to Mr. Thompson and his colleagues? Why have they advocated in a technical paper only partial indexation? I am sure he is a sensitive man and he must hear from his riding.

The Chairman: I do not think that is a fair question. It is a government paper. We are all analyzing it. The minister's paper says this. We are going to make a report on it, and, Mr. Nystrom, I think you know that.

In any event I want to thank you for coming. It has been a good presentation.

[*Traduction*]

On a l'impression que c'est à celui qui marquera le plus de points. L'atmosphère de ces audiences inquiète beaucoup les contribuables et les électeurs.

Mme Brewer: J'ajouterai, si vous le permettez, monsieur Nystrom, que si la taxe est adoptée avec une assiette élargie et à un taux réduit, ce à quoi s'oppose le *Pro-Canada Network*, nous ne trouvons pas normal que la taxe soit ajoutée aux prix des loyers, des produits alimentaires, des frais de scolarité, des frais juridiques et des médicaments au même titre qu'aux honoraires des courtiers en valeur mobilière. Je me demande combien de courtiers en valeur mobilière gagnent moins de 18,000$ ou combien de pauvres recourent à leurs services. J'ai des doutes quant à la validité de cette exonération. Toutefois, une assiette plus large engloberait tous les articles de première nécessité de même que quelques articles de luxe qui ont été exonérés. Nous nous opposons à la taxe en général et nous proposons des solutions de rechange telles qu'une taxe sur les mainmises et les fusions, une taxe sur la richesse et une taxe sur les articles de luxe.

M. Nystrom: Êtes-vous d'accord avec le parti de M. Thompson pour que la ristourne payée aux économiquement faibles ne soit indexée que partiellement; autrement dit, au coût de la vie moins 3 p. 100? Si vous n'êtes pas d'accord avec le parti de M. Thompson, pourquoi ne l'avez-vous pas fait savoir à M. Thompson et à ses collègues? Pourquoi n'ont-ils proposé qu'une indexation partielle dans le document technique? Je suis sûr que M. Thompson est un homme compréhensif, qui doit connaître le point de vue de ses électeurs.

Le président: Je ne pense pas que vous devriez poser ce genre de question. Il s'agit d'un document du gouvernement. Nous sommes tous en train de l'analyser. C'est ce que dit le document du ministre. Nous allons présenter un rapport à ce sujet, comme vous le savez, monsieur Nystrom.

Quoi qu'il en soit, je tiens à vous remercier d'être venu. Vous avez présenté un bon exposé.

From the Atlantic Building Supply Dealers Association:

Bill Martin, President;

Don Sherwood, Chairman of the GST Committee;

Aubin Doucet, Member of the GST Committee.

From the Atlantic Provinces Transportation Commission:

Brian Wentzell, Chairman;

Peter A. Vuillemot, Assistant General Manager.

From the New Brunswick Economic Council:

Jean Nadeau, Assistant General Manager and Economist.

From the Atlantic Municipal Purchasing Association:

David Logan, Buyer.

From the St. Thomas University Student Union:

Kelly Lamrock, Vice-President;

Jim Klassen.

From the New Brunswick Pro-Canada Network:

Sandy Brewer, Member;

Dan Weston, Member.

De la Atlantic Building Supply Dealers Association:

Bill Martin, président;

Don Sherwood, président du Comité sur la TPS;

Aubin Doucet, membre du Comité sur la TPS.

De la Commission de transport des provinces de l'Atlantique:

Brian Wentzell, président;

Peter A. Vuillemot, directeur général adjoint.

Du Conseil économique du Nouveau-Brunswick:

Jean Nadeau, économiste.

De l'Atlantique Municipal Purchasing Association:

David Logan, acheteur.

De St. Thomas University Student Union:

Kelly Lamrock, vice-président;

Jim Klassen.

Du New-Brunswick Pro-Canada Network:

Sandy Brewer, membre;

Dan Weston, membre.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Atlantic Provinces Federations of Labour:

John McEwen, First Vice-President, New Brunswick Federation of Labour;

Maurice Clavette, Secretary/Treasurer.

From the New Brunswick Federation of Agriculture:

Bruce Oliver, Policy Officer.

From the New Brunswick Chamber of Commerce and The Fredericton Chamber of Commerce:

Rick Leblanc, Chairman;

Philp Haylock, Secretary/Tresurer;

Vicki Coughey, Treasurer, Fredericton Chamber of Commerce;

Paul Embleton, President, Fredericton Chamber of Commerce.

From the St. John Board of Trade:

David Barry, President.

(*Continued on previous page*)

TÉMOINS

Des Fédérations du travail des provinces de l'Atlantique:

John McEwen, premier vice-président, Fédération du travail du Nouveau-Brunswick;

Maurice Clavette, secrétaire-trésorier.

De la Fédération de l'agriculture du Nouveau-Brunswick:

Bruce Oliver, agent de la politique.

De la Chambre de commerce du Nouveau-Brunswick et De la Chambre de commerce de Fredericton:

Rick Leblanc, président;

Philp Haylock, secrétaire-trésorier;

Vicki Coughey, trésorière, Chambre de commerce de Fredericton;

Paul Embleton, président, Chambre de commerce de Fredericton.

Du Bureau de commerce de St-Jean:

David Barry, président.

(*Suite à la page précédente*)

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 74

Monday, October 23, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 74

Le lundi 23 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the Goods & Services Tax—Technical Paper (August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la taxe sur les produits et services—Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman:

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président:

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du comité
Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and
Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, OCTOBER 23, 1989
(81)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 3:28 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: David Stupich for Audrey McLaughlin.

Other Members present: Hon. Ralph Ferguson; Fernand Jourdenais; Jack Whittaker.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff*: Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: *From the Canadian Federation of Agriculture and the Ontario Federation of Agriculture*: Brigid Pyke, Executive Member of CFA and President of OFA; Cecil Bradley, Manager, Research and Communications, OFA; Carl H. Sullivan, Executive Director and Chief Operating Officer, OFA. *From the National Farmers Union*: Wayne Easter, President; Stuart Thiesson, Executive Secretary. *From the Canadian Farm and Industrial Equipment*: Brian H. Kirkpatrick, Chairman; Frank D. Pickersgill, Director; Darla Youldon, John Deere Ltd. *From the Canadian Federation of Farm Equipment Dealers*: Allen Hills, Member. *From the Canadian Organization of Small Business Inc.*: Don Eastcott, Chief Executive Officer.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Service Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

By unanimous consent, it was agreed,—That the Ontario Federation of Agriculture make a presentation to the Committee following the presentation of the Canadian Federation of Agriculture, and that 45 minutes be allowed for both presentations and it was further agreed that the Canadian Farm and Industrial Equipment and the Canadian Federation of Farm Equipment Dealers make a joint presentation of 45 minutes.

Brigid Pyke, of the Canadian Federation of Agriculture, made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

Wayne Easter, from the National Farmers' Union, made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 23 OCTOBRE 1989
(81)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des Finances se réunit aujourd'hui à 15 h 28, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membre suppléant présent: David Stupich remplace Audrey McLaughlin.

Autres députés présents: L'hon. Ralph Ferguson, Fernand Jourdenais et Jack Whittaker.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité*: Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: *De la Fédération canadienne de l'Agriculture et de la Fédération de l'agriculture de l'Ontario*: Brigid Pyke, membre de l'exécutif de la FCA et président de la FAO; Cecil Bradley, directeur, Recherche et communications, FAO; Carl H. Sullivan, directeur exécutif et chef de l'exploitation, FAO. *Du Syndicat national des cultivateurs*: Wayne Easter, président; Stuart Thiesson, secrétaire général. *De l'Institut canadien de l'équipement agricole et industriel*: Brian H. Kirkpatrick, président; Frank D. Pickersgill, directeur; Darla Youldon, John Deere Ltée. *De la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles*: Allen Hills, membre. *De la Canadian Organization of Small Business Inc.*: Don Eastcott, directeur général.

En conformité du paragraphe 108 (2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule nº 26.*)

Du consentement unanime, il est convenu,—Que 45 minutes soient accordées respectivement à la Fédération canadienne de l'agriculture puis à la Fédération de l'agriculture de l'Ontario, et 45 minutes conjointement à l'Institut canadien de l'équipement agricole et industriel et à la Fédération des concessionnaires de machines agricoles.

Brigid Pyke, de la Fédération canadienne de l'agriculture, fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

Wayne Easter, du Syndicat national des cultivateurs, fait un exposé et, avec l'autre témoin, répond aux questions.

Brian Kirkpatrick, from the Canadian Farm and Industrial Equipment, made an opening statement; Allen Hills, from the Canadian Federation of Farm Equipment Dealers, made an opening statement, and together with the other witnesses, answered questions.

At 5:09 o'clock p.m., René Soetens took the Chair.

At 5:16 o'clock p.m., Murray Dorin took the Chair.

At 5:25 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 5:30 o'clock p.m., the sitting resumed.

Don Eastcott, from the Canadian Organization of Small Business, made an opening statement and answered questions.

At 6:10 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Committee

Djénane Boulad
Committee Clerk

Brian Kirkpatrick, de l'Institut canadien de l'équipement agricole et industriel, et Allen Hills, de la Fédération des concessionnaires de machines agricoles, font chacun un exposé puis, avec les autres témoins, répondent aux questions.

A 17 h 09, René Soetens assume la présidence.

A 17 h 16, Murray Dorin assumne la présidence.

A 17 h 25, la séance est suspendue.

A 17 h 30, la séance reprend.

Don Eastcott, de la Canadian Organization of Small Business, fait un exposé puis répond aux questions.

A 18 h 10, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité
Marie Carrière

Greffière de Comité
Djénane Boulad

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

[*Texte*]

Monday, October 23, 1989

• 1528

The Chairman: We are resuming consideration of the technical paper known as the *Goods and Services Tax Technical Paper*. Our first witnesses this afternoon are the Canadian Federation of Agriculture. They are also going to represent the Ontario Federation of Agriculture. Our witnesses are Sally Rutherford, acting executive secretary of the Canadian Federation of Agriculture; and Brigid Pyke, executive member and president of the Ontario Federation of Agriculture. She is accompanied by Carl Sulliman and Cecil Bradley.

Please proceed.

Ms Brigid Pyke (Executive Member, Canadian Federation of Agriculture): Thank you very much, Mr. Chairman and members of the committee. I would also like to indicate that we have Herm Martens with us, the newly elected president of the Canadian Egg Producers Council.

• 1530

The Canadian Federation of Agriculture appreciates this opportunity to make our views on the proposed goods and services tax known. The GST will mean that two different systems will be at work in all provinces but Alberta. The complications and the confusion that will result will pose serious problems for the government, for the taxpayers of Canada as a whole, and for farmers in particular.

At this point in time CFA neither endorses nor condems the goods and services tax. It is difficult to determine the difference in the amount of tax that farmers will pay under the GST as opposed to under the manufacturers' sales tax. Despite formal requests, definitive information has not yet been forthcoming.

Inflation: We know that the implementation of the GST will contribute to inflation. The Bank of Canada's usual response to inflation is to raise interest rates. Farmers do not need increased interest rates. In Ontario, for instance, each percentage increase in the prime rate siphons off $9 million a year from farmers' pockets, in the short run. This translates into $45 million a year over the long term as loans to farmers are renegotiated.

Regarding the zero-rating of basic groceries, the CFA concurs with the decision to zero-rate basic groceries. Our members believe a basic necessity like food should not be taxed. Sales tax is regressive and, if applied to basic foodstuffs, would increase the relative price of food. This

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

[*Traduction*]

Le lundi 23 octobre 1989

Le président: Nous reprenons l'étude du document technique relatif à la taxe sur les produits et services. Cet après-midi, nous accueillerons tout d'abord les représentants de la Fédération canadienne de l'agriculture, qui représenteront la Fédération ontarienne de l'agriculture. Il s'agit de Sally Rutherford, secrétaire de direction suppléante à la Fédération canadienne de l'agriculture, et de Brigid Pyke, membre du comité de direction et présidente de la Fédération ontarienne de l'agriculture. Elles sont accompagnées de Carl Sulliman et de Cecil Bradley.

Allez-y.

Mme Brigid Pyke (membre du comité de direction, Fédération canadienne de l'agriculture): Merci beaucoup, monsieur le président, mesdames et messieurs. Je voudrais signaler la présence de Herm Martens, qui vient d'être élu à la présidence du Conseil canadien des producteurs d'oeufs.

La Fédération canadienne de l'agriculture vous remercie de lui donner l'occasion d'exposer son point de vue sur la taxe sur les biens et services. Avec la TPS, il y aura deux régimes différents dans toutes les provinces sauf en Alberta. Les complications et la confusion qu'il en résultera vont poser de graves problèmes au gouvernement, aux contribuables canadiens en général et aux agriculteurs en particulier.

Pour l'heure, la FCA ne se prononce pas sur la taxe sur les biens et les services. Il est difficile d'évaluer ce que les agriculteurs devront payer avec la mise en vigueur de la TPS par rapport à ce qu'ils paient avec le régime actuel de taxe sur les ventes des fabricants. Nous avons demandé des renseignements officiellement, mais nous n'avons pas encore reçu de réponses satisfaisantes.

L'inflation: Nous savons que la mise en vigueur de la TPS va contribuer à l'inflation. D'habitude, la Banque du Canada répond à l'inflation en relevant les taux d'intérêt. Les agriculteurs ne peuvent pas se permettre des taux d'intérêt plus élevés. En Ontario, par exemple, chaque fois que le taux de base grimpe de 1 p. 100, cela signifie 9 millions de dollars de moins dans les poches des agriculteurs, à court terme. À plus long terme, au fur et à mesure que les prêts des agriculteurs sont renégociés, cette somme grimpe jusqu'à 45 millions de dollars par année.

La FCA souscrit à la décision de détaxer les aliments de base. Nos membres estiment que les biens essentiels comme les aliments ne devraient pas être taxés. Une taxe de vente est régressive, et si elle frappe les aliments de base, le prix relatif de l'alimentation par rapport au reste

[*Text*]
would have a negative impact on the ability of lower-income Canadians to maintain an adequate diet.

For visibility, everything possible must be done to ensure that the tax portion of every sale is apparent to the purchaser and that disclosure will be consistent at every point in purchase.

The cost of compliance: The $600 administration fee to be paid by the government will not compensate any farmer for compliance costs. In Ontario we have calculated the compliance costs at up to $50 million per year. The maximum fee which the sector could pick up would be $15 million, an unacceptable shortfall. While it may not be the biggest cost, the most visible one will be cashflow. It is going to be very obvious when farmers purchase big ticket items. If the government proceeds with the proposals, the only way farmers can avoid this compliance cost is by an increase in the administration fee or by a significant expansion in the list of zero-rated supplies. So the cashflow problems are a key.

Quota: Quota for the production of agricultural products is a single-use capital item; it cannot be utilized for any other purpose nor by anyone other than a farmer. It should therefore be zero-rated.

Excise taxes: The government has already expressed its intention to increase the excise tax on fuel January 1, 1990, and further increases have not been ruled out. This will offset any gains made by farm taxpayers on the sales tax side. As fuel is a major input in agriculture, the increase in the excise tax negates the ability to recoup tax on the input side.

The need for an independent body: We request that the mandate of this body include the investigation of industry concerns and complaints and not only the complaints of individual consumers. It must be more than a public relations operations; it must be able to act quickly and directly to ensure that the system is working as it should, and have the power to suggest administrative changes as required.

Farm organizations use a wide variety of arrangements to finance their operations. The financing arrangements were not developed as a straightforward commercial transaction, so we may assume that not all will be amenable to the application of the GST. A more basic consideration relates to the taxation of the services of organizations wholly involved in representing producers of tax-free goods. For instance, 85% of Ontario farm goods will be sold tax free. It seems logical, then, to extend the status to the services of appropriate representative organizations.

[*Translation*]
augmente; il s'agit donc d'une incidence négative en puisque les Canadiens à faible revenu ne pourront plus alors se procurer une alimentation équilibrée.

Il faut tout faire pour que le montant de la taxe soit, dans chaque vente facilement repérable par l'acheteur; le moyen utilisé pour cela devra toujours être le même à chaque stade des transactions.

Le coût de la mise en vigueur: Le gouvernement envisage de verser 600$ aux agriculteurs pour les dédommager des frais administratifs occasionnés par la taxe. En Ontario, on a calculé que ces frais s'élèveraient à 50 millions de dollars par année. Au total, le secteur ne recouvrera que 15 millions de dollars, c'est-à-dire qu'il y aura une différence inacceptable. Les frais les plus manifestes pour les agriculteurs, même si s'ils ne seront pas les plus élevés, seront ceux qui toucheront leurs liquidités. À l'achat d'articles importants, les agriculteurs se ressentiront amèrement de cet inconvénient. Si le gouvernement met cette mesure en vigueur, seule une augmentation du dédommagement pour frais administratifs pourrait éviter ces coûts supplémentaires aux agriculteurs, mais on pourrait aussi songer à allonger considérablement la liste des fournitures détaxées. Le problème majeur est donc celui des liquidités.

Les quotas: Les quotas de denrées agricoles constituent un investissement à usage unique, car ils ne sont pas interchangeables et ne peuvent pas être utilisés par un autre agriculteur. Ils devraient donc être détaxés.

Les taxes d'accise: Le gouvernement a déjà annoncé son intention d'augmenter la taxe d'accise sur le combustible le 1er janvier 1990, et on n'exclut pas la possibilité d'augmentations subséquentes. Cette mesure annilurerait les gains réalisés grâce à la disparition de la TVF. Le combustible est un intrant majeur en agriculture, et la taxe d'accise augmentée ne pourrait pas être récupérée grâce à un crédit de taxe sur intrants.

La nécessité d'un organisme indépendant. Nous demandons que cet organisme ait, entre autres responsabilités, le mandat de faire enquête sur les plaintes et les préoccupations du secteur et non seulement sur les plaintes des consommateurs. L'organisme ne doit pas se contenter de s'occuper des relations publiques, mais il doit être en mesure de réagir rapidement et directement afin de garantir que le régime fonctionne comme prévu, et il doit avoir le pouvoir de proposer des modifications administratives au besoin.

Les organisations agricoles comptent sur toute une gamme de dispositions financières pour fonctionner. Ces dispositions financières n'ont jamais été conçues comme des transactions commerciales ordinaires si bien que l'on peut présumer qu'elles ne seront pas toutes frappées par la TPS. Il y a toutefois plus inquiétant: les services d'organisations qui se consacrent exclusivement à défendre les producteurs de denrées détaxées devraient-ils être taxés? Par exemple, 85 p. 100 des denrées agricoles en Ontario seront détaxées. Il semble logique dès lors que les services des organisations qui représentent les agriculteurs le soient également.

[*Texte*]

The Canadian Federation of Agriculture thanks you for this opportunity to express our views.

The Chairman: Thank you very much, Mrs. Pyke.

Before I go to Mr. Nystrom, right now farmers are able to not pay provincial sales tax because it is collected at source and they are usually exempted from that.

Ms Pyke: On some items.

The Chairman: Yes. On federal sales tax, though, they wind up paying it virtually every time, do they not, particularly if they buy a hammer or a couple of pounds of nails or some fencing or something like this?

Ms Pyke: That is true. I think we would really like more information on exactly how much manufacturers' sales tax is in our cost of production at the federal level. It is difficult for our members to get a handle on that.

The Chairman: Do you pay federal sales tax when you buy a pick-up truck on the farm?

Ms Pyke: I would suspect you do.

The Chairman: Yes, I think you do.

Ms Pyke: It has to be in the cost of everything that puts the truck together—transportation, etc.

• 1535

The Chairman: So there is a fair amount presently paid in the system that this system would get back for you, but there is a cost in it.

Ms Pyke: We understand the general theory that the move from the manufacturing production base type of tax to a sales tax at the consumer level should wash the tax out of our cost of production.

The Chairman: Yes.

Ms Pyke: We have a lot of people from Missouri, and they want to know exactly how much manufacturers sales tax is in there right now, and if the compliance cost will largely override the benefits of having that tax washed out.

The Chairman: At the present time you wind up paying FST on everything except things that are clearly a farm input, like a tractor or a combine, or something like that. But on other items that can be used by people other than farmers, even though these items are totally used on the farm, you wind up paying FST on them. Is that not correct?

Ms Pyke: Yes, that is our understanding.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): Mr. Chairman, I want first of all to welcome the Federation of Agriculture here to the finance committee this afternoon. You are discussing an item that is of a great deal of interest to farmers.

[*Traduction*]

La Fédération canadienne de l'agriculture vous remercie.

Le président: Merci beaucoup, madame Pyke.

Avant de donner à parole à M. Nystrom, je voudrais signaler qu'actuellement les agriculteurs ne versent pas la taxe provinciale de vente parce qu'elle est perçue à la source et qu'ils en sont exonérés.

Mme Pyke: Sur certains articles seulement.

Le président: C'est juste. Par contre, ils paient la taxe fédérale de vente presque toujours, n'est-ce pas, surtout s'ils achètent un marteau ou quelques livres de clous pour réparer leurs clôtures, par exemple?

Mme Pyke: C'est cela. Nous souhaitons vivement qu'on nous donne plus de renseignements sur la part que représente la TVF fédérale dans nos coûts de production. Nos membres ont du mal à déterminer cela.

Le président: Est-ce que vous payez la taxe fédérale de vente quand vous achetez un camion pour la ferme, par exemple?

Mme Pyke: Je suppose que oui.

Le président: Je pense que oui aussi.

Mme Pyke: Cette taxe est incluse dans le coût de fabrication et de transport de ce camion, n'est-ce pas?

Le président: Par conséquent, vous payez actuellement en taxes un montant assez important que vous récupérerez avec le nouveau régime, mais vous aurez quand même de l'argent à débourser.

Mme Pyke: Si nous avons bien compris, en principe, en transférant la taxe de vente du niveau du fabricant à celui du consommateur, on élimine la taxe sur nos coûts de production.

Le président: Oui.

Mme Pyke: Comme nous sommes assez sceptiques de nature, nous voudrions savoir exactement combien nous coûte la taxe sur les ventes des fabricants et si les frais d'administration de la nouvelle taxe ne vont pas entièrement annuler les avantages que représente son élimination.

Le président: Pour le moment, vous payez la TFV sur pratiquement tous vos achats, sauf les intrants agricoles comme les tracteurs ou les moissonneuses-batteuses. Vous payez la TFV sur tous les autres articles qui peuvent être utilisés par des gens autres que des agriculteurs, même si vous vous en servez uniquement dans votre exploitation agricole. Est-ce exact?

Mme Pyke: En effet.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Monsieur le président, je tiens d'abord à souhaiter la bienvenue à la Fédération de l'agriculture. Vous soulevez une question qui intéresse beaucoup les agriculteurs.

[*Text*]

My riding is Yorkton—Melville. I have several thousand farmers in my constituency, farms of a mixed variety, from grain to livestock to poultry, a number of specialty crops, and the like. On the matter of farmers' cashflow problems, take a typical mixed farm. That farmer must buy a lot of things in the course of a year. In the spring he must buy things like seed, registered seed, fertilizers, maybe some new farm machinery, pay for farm machinery repairs, maybe some chemicals, things of that sort to keep the farm operation going.

If you are going to buy all these things, of course you will be eligible for an input tax credit later on. But you will be paying the 9% on them, you will be doing the paperwork and applying for the input tax credit, and waiting a few weeks or whatever it is until your money comes back. You will be concerned about your cashflow problem.

Can you give us any more statistical information than you have already about the additional costs that all this will mean to the average farmer? Have you economists had a chance to give us a bit more precision as to how much this will cost?

Ms Pyke: With due respect to where you are from, in the Ontario brief on page 14 we attempted to do just that, to take a look at the estimated impact of the GST on cashflow in 1988 for a typical dairy farm. We looked at a situation where the dairy farmer's expenses were at $134,000 approximately and the taxable purchases amounted to $109,000. The effect of the GST would be approximately $10,000, and the cost of financing that on an annual basis of 14.5%, or 1% over prime, would be about $119.

I want to draw your attention to the bottom of the page, the last paragraph, which says the absolute dollar value of this cashflow may seem small, but it would have represented a 7% increase in operating credit expenses for this dairy farm.

These figures have come out of the Ontario Farm Management Analysis Project, which is fairly complete. That could be done sector by sector. They do keep figures on other sectors besides dairy, but that is an indication that even though the nominal amount of money does not look like very much it did come in this instance, which is fairly typical, to a 7% increase in the cashflow requirements for operating credit expenses for that farm.

Mr. Nystrom: I wonder if anybody else can elaborate on other examples. I have had farmers in my riding say so. Say I go out and spend $50,000 on a piece of farm machinery. I pay the 9%. That is $4,500 in tax, and I have to borrow a bit of extra money to cover that when I purchase that item. Of course the government gives me a rebate later on, but I am carrying that for three or four weeks, or maybe even five, and if it goes beyond 21 days the government will add some interest to it, but it all adds

[*Translation*]

Ma circonscription est celle de Yorkton—Melville. Elle compte plusieurs milliers d'agriculteurs, qui produisent aussi bien des céréables que du bétail ou de la volaille, sans oublier un certain nombre de cultures spéciales. Pour ce qui est des problèmes de liquidités des cultivateurs, prenons la ferme mixte typique. L'agriculteur a des tas de choses à acheter au cours de l'année. Au printemps, il doit acheter des semences, des engrais, parfois de nouvelles machines agricoles, il doit payer les réparations de ces machines, acheter des produits chimiques, tout ce qu'il faut pour exploiter une ferme.

Si vous achetez tous ces articles, vous aurez droit à un crédit pour taxes sur intrants par la suite. Mais vous devrez débourser 9 p. 100 à l'achat, comptabiliser vos dépenses, demander le crédit pour taxes sur intrants et attendre votre remboursement pendant plusieurs semaines. Vous risquez de manquer de liquidités.

Auriez-vous d'autres chiffres à nous fournir quant aux frais supplémentaires que cela représente pour l'agriculteur moyen? En tant qu'économistes, pourriez-vous nous fournir un peu plus de précision à ce sujet?

Mme Pyke: C'est précisément ce que nous avons fait à la page 14 de notre mémoire. Nous avons essayé d'établir quelles auraient été les répercussions de la TPS sur la trésorerie d'une ferme laitière typique en 1988. Nous nous sommes basés sur des dépenses d'environ 134,000$ et des achats taxables de 109,000$. La TPS représenterait un débours d'environ 10,000$, ce qui coûterait en intérêts environ 119$ à un taux annuel de 14,5 p. 100, soit 1 p. 100 au-dessus du taux préférentiel.

Je voudrais attirer votre attention sur le dernier paragraphe de cette même page où il est dit que ce montant peut sembler modeste, mais qu'il augmente de 7 p. 100 le coût des crédits de fonctionnement de cette ferme laitière.

Ces chiffres proviennent de l'analyse de la gestion des exploitations agricoles de l'Ontario, qui est assez complète. Cette même estimation pourrait être faite secteur par secteur. Le groupe chargé de cette analyse recueille également des chiffres sur d'autres secteurs que la production laitière, mais cela indique même si la dépense semble modeste, comme dans ce cas assez typique, cela augmente de 7 p. 100 les liquidités dont l'exploitation agricole a besoin pour financer ses crédits de fonctionnement.

M. Nystrom: Je me demande si quelqu'un n'aurait pas d'autres exemples à donner. Voici ce qu'ont dit des agriculteurs de ma circonscription. Si je vais acheter une machine agricole 50,000$, je paie les 9 p. 100. Cela donne 4,500$ de taxes, et je dois emprunter un peu d'argent en plus pour couvrir cette dépense. Bien sûr, le gouvernement me rembourse par la suite, mais je dois attendre le remboursement trois, quatre ou même cinq semaines et, s'il s'écoule plus de 21 jours, le

[*Texte*]

up. When I go to the Credit Union I must borrow some extra money. Do you have any other examples? I have dairy farms as well. Of course I am interested in that, but I wonder if you can broaden it a bit.

Ms Pyke: We do not have specific examples. I think it is fair to say that organizing your line of credit at a bank is for many, many farmers a very touchy and tight situation, and there is no question that adding a 9% requirement to that each spring is going to be felt by many farmers. It is going to be a big factor in trying to line up their line of credit.

• 1540

Mr. Cecil Bradley (Manager, Research and Communications, Ontario Federation of Agriculture): I was just going to say that page 12 provides an alternate calculation on a sector basis for Ontario, and page 18 provides an alternate calculation for the additional cashflow cost on quota transfers alone. I think we could have, and probably will in our final public document, additional information that will allow us to do a calculation on the basis of land transfers in the province of Ontario, which we estimate to amount to about $3 billion in annual value, and we will also be able to do it for machinery and equipment. I think when we pull all those together we will be able to have a fairly complete idea of what the cost is for Ontario, and then it should be a relatively easy matter to generalize those costs to the national picture. They will unquestionably be significant.

Mr. Nystrom: In a similar area, the paper burden, you have mentioned that the $600 administrative fee paid by government will not compensate the average farmer in this country. What do you estimate the average cost to be of the additional work that must be undertaken? I remind you at this stage there is no agreement between the provinces and the federal government, so we have a two-tier tax system which adds to the paper burden, a burden that John Bulloch, the head of the Federation of Independent Business people, is saying is a nightmare. I wonder if you share the point of view that it is indeed a nightmare and what that additional cost would be.

Ms Pyke: I do not know whether "nightmare" is the right word. We are very, very concerned about the cost of compliance. If I could direct you to page 8 of the Ontario brief, we have looked at a study that was conducted in Great Britain, granted it was 1978, but the weighted average compliance costs of both large and small firms came out at 0.92¢ on the dollar, a little bit less than 1¢. Just using the Ontario farm sector as an example, with sales of $5.2 billion, we estimate the GST compliance cost to exceed $48 million.

[*Traduction*]

gouvernement ajoutera de l'intérêt, mais tous ces frais s'additionnent. Je dois emprunter de l'argent supplémentaire à la coopérative de crédit. Auriez-vous d'autres exemples à citer? J'ai également des fermes laitières dans ma circonscription. Cette question m'intéresse, mais je me demande si vous ne pourriez pas être un peu plus précis.

Mme Pyke: Nous n'avons pas d'exemple précis. Il est certain que de nombreux agriculteurs ont beaucoup de difficulté à ne pas dépasser leur marge de crédit et que s'ils doivent dépenser 9 p. 100 de plus chaque printemps, cela va leur compliquer les choses. Ils auront beaucoup de mal à ne pas la dépasser.

M. Cecil Bradley (directeur, Recherches et communications, Fédération de l'agriculture de l'Ontario): Je voulais seulement dire qu'à la page 12 nous présentons un autre mode de calcul sectoriel pour l'Ontario et, à la page 18, une autre façon de calculer les frais supplémentaires relatifs aux transferts de quotas. Dans notre rapport final nous présenterons sans doute des renseignements complémentaires à partir desquels nous pourrons faire le calcul pour les cessions de terre en Ontario, dont la valeur annuelle est de l'ordre de 3 milliards de dollars. Nous pourrons également en faire autant pour l'outillage et l'équipement. Quand nous aurons fait tous ces calculs, nous aurons une idée assez précise de ce que la taxe coûtera aux agriculteurs de l'Ontario, après quoi il devrait être assez facile de faire le même calcul pour l'ensemble du pays. Nous arriverons certainement à une somme importante.

M. Nystrom: Pour ce qui est de la paperasserie, vous avez dit que l'indemnité de 600$ versée par le gouvernement ne suffirait pas à dédommager l'agriculteur moyen. À combien estimez-vous le coût moyen du travail supplémentaire à faire? Je vous rappelle que, faute d'entente entre les provinces et le gouvernement fédéral, nous avons deux taxes parallèles, ce qui augmente la paperasserie, laquelle va prendre des proportions cauchemardesques selon John Bulloch, président de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Êtes-vous prêt à admettre que la paperasserie prendra des proportions cauchemardesques et pourriez-vous nous indiquer quels frais supplémentaires elle entraînera.

Mme Pyke: Je ne sais pas si le mot «cauchemardesque» est celui qui convient. Les frais d'administration de la taxe nous préoccupent énormément. À la page 8 de notre mémoire pour l'Ontario, nous mentionnons une étude effectuée en Grande-Bretagne—en 1978, d'accord—mais qui évalue quant même à 0,92c. par dollar soit un peu moins de 1 p. 100, les frais d'administration moyens pondérés des grandes et petites entreprises. Pour prendre le secteur agricole de l'Ontario, par exemple, dont le chiffre d'affaires s'élève à 5,2 milliards, cela donne des frais d'administration de plus de 48 millions de dollars.

[*Text*]

On page 7 you can see that based on the distribution of farms in Ontario and the number of farms that are grossing over $150,000 in sales, we are estimating the total GST administration fee that could possibly be payable to farmers to be $15 million. In other words, what farmers are going to get for complying with this tax in the best-case scenario would be $15 million, which is one-third of what we think the actual cost will be.

Mr. Nystrom: So in the province of Ontario the compliance costs will likely be about $48 million; the farmer will receive back $15 million, and the additional costs of compliance would be $33 million for the province of Ontario. Do you have any estimate or guesstimate, since you are also a national organization, of what the national compliance costs would be? You have some brilliant economists sitting there next to you.

Mr. Bradley: I would suggest you could multiply that by four to five times.

Mr. Nystrom: So you are looking at $150 million perhaps?

Mr. Bradley: Perhaps.

Mr. Nystrom: So perhaps $150 million of compliance costs to the farmers, for which they will not be reimbursed by the government of this country. We also have the cashflow problems you referred to earlier. What do you think that cashflow figure would be for the country as a whole?

Mr. Bradley: The cashflow will be subsumed in the overall estimate of $48 million for Ontario.

Mr. Nystrom: I see. When you are saying that the national figure might be around $150 million that includes cashflow as well.

I want to ask you another question. We have across this country a large number of farm machine dealers, and those farm machine dealers have a lot of inventory—combines, tractors, bailers, cultivators, and so on sitting out in the yard. Of course they also qualify for input tax credits, but does the very fact that they have a lot of inventory not add to their cost of being farm machine dealers, and if that adds to their cost of being farm machine dealers, is that not passed on to the farmer?

• 1545

Ms Pyke: I would expect so. If I understood your chairman, the farm equipment dealers will be in to speak to you, and they can better answer those questions. But I would assume that any cost of a farm machinery dealer gets past on to a farmer eventually.

Mr. Nystrom: Do you have any estimates as to what the additional costs might be to the farmer because of the additional costs to the farm machinery dealer?

[*Translation*]

À la page 7, vous pouvez voir que, compte tenu de la répartition des exploitations agricoles en Ontario et du nombre de fermes dont le chiffre d'affaires dépasse 150,000$, nous estimons à 15 millions de dollars le montant total de l'indemnité qui pourrait être versé aux agriculteurs pour l'administration de la TPS. Autrement dit, les agriculteurs obtiendront au maximum 15 millions, soit le tiers de leurs frais réels, pour administrer cette taxe.

M. Nystrom: Par conséquent, en Ontario, les frais d'administration de la taxe seront sans doute de l'ordre de 48 millions de dollars; l'agriculteur récupérera 15 millions, et ses frais supplémentaires seront de 33 millions. Étant donné que vous êtes également un organisme national, avez-vous une idée du montant des frais d'administration de la taxe à l'échelle nationale? Vous avez de brillants économistes assis à vos côtés.

M. Bradley: Vous pourriez multiplier ce chiffre par quatre ou cinq.

M. Nystrom: Par conséquent, il pourrait s'agir de 150 millions de dollars?

M. Bradley: Peut-être.

M. Nystrom: Par conséquent, les agriculteurs risquent d'avoir à assumer des frais de 150 millions de dollars qui ne leur seront pas remboursés par le gouvernement. Il ne faut pas oublier non plus les problèmes de liquidités dont vous avez parlé tout à l'heure. À cet égard, quel serait le chiffre pour l'ensemble du pays?

M. Bradley: Pour ce qui est des liquidités, ce chiffre est inclus dans les 48 millions mentionnés pour l'Ontario.

M. Nystrom: Je vois. Quand vous dites que le chiffre pour l'ensemble du pays pourrait atteindre 150 millions de dollars, cela comprend également les problèmes de liquidités.

Je voudrais vous poser une autre question. D'un bout à l'autre du pays, il y a de nombreux marchands de matériel agricole qui ont en stock un grand nombre de moissonneuses-batteuses, de tracteurs, de lieuses, de motoculteurs, etc. Bien sûr, ils ont droit, eux aussi, au crédit pour taxe sur intrants, mais le fait qu'ils aient des stocks importants n'augmente-t-il pas leurs prix de revient et si c'est le cas, cette augmentation ne se répercute-t-elle pas sur les prix demandés aux agriculteurs?

Mme Pyke: Je penserais que oui. Si j'ai bien compris ce qu'a dit votre président, les vendeurs d'équipement aratoires vous présenteront leur position un peu plus tard, et ils seront mieux en mesure de répondre à ces questions. Cependant, j'imagine que toute augmentation des coûts pour le vendeur d'équipement agricole sera par la suite répercutée sur l'agriculteur.

M. Nystrom: Avez-vous des évaluations des coûts supplémentaires que devront assumer ces agriculteurs par suite de la hausse des coûts supportés par les vendeurs d'équipement agricole?

[*Texte*]

Ms Pyke: No, not at this time.

Mr. Nystrom: You are also saying in your national brief on page 1:

> It is difficult to determine the actual difference in the amount of tax the farmer will pay under the GST as opposed to the MST. . . Under the GST proposal, as all input taxes will be rebatable, the actual amount of tax paid will probably be less, although we understand this will vary from item to item. Nonetheless the cashflow position would be considerable worse

I wonder if you have had a chance to look a bit closer at the tax burden, MST compared to GST, since you put together your brief.

Ms Pyke: As I indicated to the chairman initially, we would very much appreciate more figures. Farmers ask us continually: if I spend $200,000 to operate my farm, how much of that is manufacturers' sales tax? How can it be calculated? As I said, there is some sympathy for the overall argument of washing tax out of our production process, but again, they come from Missouri and they want to know how much tax is really in there right now and if this combination of cashflow costs and compliance costs will eat that up, and more to the point, if the price of these goods will actually fall accordingly with the manufacturers' sales tax out of there. That is a big unknown for everybody, not just those in agriculture.

Mr. Nystrom: You are saying on page 2 of the national brief that there is some complexity here for the ordinary farmer in terms of input costs. You say, for example, "that seed and bulk fertilizer will be zero-rated, but farm chemicals will not". Do you have any other examples of where these complexities would be? We have had all kinds of them drawn to our attention in the past. Somebody mentioned the example of rabbits. You can buy rabbits as a basic food and, of course, you are not taxed, but if you buy them as pets you are taxed. Here you are mentioning seed and bulk fertilizer and farm chemicals. Do you have any other examples of what might be useful?

Ms Pyke: As for the issue of seed and bulk fertilizer, we have had questions raised about seed, for instance, and whether that covers strawberry plants or corn or any one of a variety of other things people use to grow an edible crop with. So that is a little bit of an obvious question. But again, the overall issue is that when items are exempted that are used solely by farmers, which seems like a logical thing for a farmer, it also adds to

[*Traduction*]

Mme Pyke: Non, pas à ce stade ci.

M. Nystrom: Vous déclarez également à la page 3 de votre mémoire:

> Il est difficile d'établir la différence entre le montant de la taxe que les agriculteurs verseront en vertu de la TPS et celui qu'ils versent en vertu de la taxe sur les ventes des fabricants. . . En vertu du régime TPS proposé, comme toutes les taxes sur intrants seront remboursables, le montant réel de la taxe sera probablement moins élevé, même si nous savons que ce montant ne sera pas le même pour tous les articles. Il reste toutefois que ces agriculteurs se trouveront dans une situation encore plus difficile en matière de ressources d'autofinancement. . .

Je me demande si depuis que vous avez rédigé votre mémoire, vous avez eu le temps d'étudier plus en détail le fardeau fiscal, de comparer ce qu'il est avec la taxe sur les ventes des fabricants, et ce qu'il sera avec la taxe sur les produits et services.

Mme Pyke: Comme je l'ai indiqué au président au début, nous aimerions vraiment qu'on nous fournisse plus de données. Les agriculteurs nous demandent de façon continue: si j'ai déjà dépensé 200,000$ pour exploiter ma ferme, quelle proportion de ce montant représente la taxe sur les ventes des fabricants? De quelle façon puis-je faire ces calculs? Comme je l'ai dit, certains pensent que l'on devrait simplement éliminer la taxe de notre processus de production, mais là encore, ces gens sont plutôt méfiants et veulent savoir quel est le véritable taux actuel de la taxe, si les coûts d'autofinancement joints à ceux d'application de la taxe viendront annuler cette baisse, et de plus, si le prix de ces produits baissera véritablement avec l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants. C'est une grande inconnue pour tout le monde, et pas uniquement pour les gens du secteur agricole.

M. Nystrom: À la page 4 de votre mémoire, vous parlez de la complexité qui attend le simple agriculteur en ce qui concerne les coûts des intrants. Vous dites, par exemple, «que les semences et les engrais vendus en gros seront détaxés, mais pas les produits chimiques agricoles». Est-ce que vous avez d'autres exemples pour illustrer la nature complexe de cette question? Par le passé, on a attiré notre attention sur toutes sortes d'exemples de ce genre. Quelqu'un nous a ainsi donné l'exemple des lapins. Si vous achetez du lapin comme produit alimentaire de base, vous ne payez, bien sûr, pas la taxe, mais si vous achetez un lapin comme animal de compagnie, vous la payez. Vous nous mentionnez ici le cas des semences et des engrais en gros ainsi que des produits chimiques agricoles. Avez-vous d'autres exemples utiles?

Mme Pyke: En ce qui concerne le cas des semences et des engrais vendus en gros, on nous a, par exemple, posé des questions au sujet des semences: est-ce que ce terme englobe les fraisiers, le maïs ou toute autre sorte de semence qui permet d'exploiter des cultures alimentaires. Il s'agit d'une question bien évidente. Mais là encore, lorsque les produits utilisés uniquement par les agriculteurs sont exemptés de la taxe, ce qui semble tout à

[*Text*]

compliance costs because it will require that these items be segregated out, and for the ones that are taxable tax is applied for, and for the ones that are not taxable the tax is not applied for.

I imagine there will be a great deal of discussion on what should be properly exempt and what should not be. The items we have mentioned in our brief, I think, are reasonable ones. Quota is a good example where both the buyer and the seller are farmers and it is a closed system, and there does not seem to be any logical reason why a quota cannot be taken out or made zero-rated.

Mr. Nystrom: I was going to ask you about quota, and you have already answered that question. What about fuel? You are concerned that the price of fuel is going up, that the excise tax might negate your ability to recoup a tax on the input side. I wonder if you could elaborate a bit more on what you mean by that.

Ms Pyke: It would seem that the system of excise tax will continue with or without the GST, and if the GST is put in place and we continue to have to pay excise taxes, it is very easy for them to mount up. Fuel is a big portion of our expenses, and that is one area where we feel we are not necessarily going to be net beneficiaries, with the excise tax continuing to go on fuel.

• 1550

Mr. Nystrom: I want to ask you about interest rates. Farmers are very concerned about interest rates, and there have been predictions that at least in the short run the GST proposal will be inflationary, will slow down the economy, there will be less disposable income, and if it is inflationary there is a tendency perhaps for John Crow, the Governor of the Bank of Canada, to say, ah, ha, I must keep interest rates up or put them up higher yet to dampen inflation. Is this a concern of yours in terms of additional cost to the farmers? Have you anything you want to add there?

Ms Pyke: Inflation is an extremely big concern. As you said, the typical response to the first whiff of inflation is increased interest rates. I want to remind committee members that the ratio of capital to value added in agriculture. . . In other words, if you take our net return and express that as a percentage of the total investment we have in agriculture, and express that as a ratio, it is 4 times higher than mining, 8 times higher than manufacturing, and more than 15 times higher than construction and forestry. In other words, we are extremely sensitive to land value changes and extremely sensitive to interest rates and public sector policy on credit, etc. So anything that moves interest rates up. . .

[*Translation*]

fait logique aux yeux d'un agriculteur, cela vient augmenter les coûts d'observation, pour placer ces produits dans une catégorie spéciale, et il faudra verser la taxe pour les produits taxables, et dans le cas de produits exemptés, il n'y aura pas de taxe percevoir.

J'imagine que l'on discutera beaucoup afin de déterminer les produits qui devraient être exemptés et ceux qui ne devraient pas l'être. Les produits que nous avons mentionnés dans notre mémoire sont, je pense, des suggestions raisonnables. Notre système de quota représente un bon exemple. Dans le cas où l'acheteur ou le vendeur sont des agriculteurs, il s'agit d'un système fermé, et il ne semble y avoir aucune raison logique empêchant de détaxer les quotas.

M. Nystrom: Je voulais justement vous poser une question à ce sujet. Mais vous avez déjà répondu à ma question. Qu'en est-il du carburant? Vous vous inquiétez de la hausse du prix du carburant et vous mentionnez que la taxe d'accise peut vous empêcher de récupérer une taxe sur les intrants. Pourriez-vous préciser davantage votre position à ce sujet?

Mme Pyke: Avec ou sans l'adoption de la TPS, nous pensons que le système de la taxe d'accise sera maintenu, et si la TPS est adoptée et que nous continuons à payer des taxes d'accise, il est alors très facile pour le gouvernement d'en augmenter le taux. Le carburant représente une partie importante de nos dépenses, et il s'agit d'un domaine où nous pensons que nous ne ferons pas nécessairement de gains nets, car la taxe d'accise s'appliquera toujours au carburant.

M. Nystrom: Je vais vous poser une question au sujet des taux d'intérêt qui préoccupe grandement les agriculteurs. Selon la TPS proposée, certaines prévisions font état, du moins à court terme, d'une poussée inflationniste, d'un ralentissement de l'économie, d'une diminution du revenu disponible; s'il y a poussée inflationniste, peut-être que John Crow, gouverneur de la Banque du Canada, sera porté à dire: holà, je dois maintenir les taux d'intérêt élevés ou les rehausser davantage afin de juguler l'inflation. Craignez-vous que cela n'entraîne des coûts supplémentaires pour les agriculteurs? Désirez-vous ajouter des commentaires à ce sujet?

Mme Pyke: L'inflation est une préoccupation de la plus grande importance. Comme vous l'avez dit, la réaction typique devant les premiers signes de l'inflation est d'augmenter les taux d'intérêt. Je tiens à rappeler aux membres du Comité que le rapport entre les immobilisations et la valeur ajoutée en agriculture. . . En d'autres termes, si on prend le profit net et qu'on l'exprime en pourcentage de l'investissement total effectué en agriculture, on obtient un rapport, qui est quatre fois plus élevé que dans l'industrie minière, huit fois plus élevé que dans le secteur de la fabrication et plus de 15 fois plus élevé que celui du secteur de l'habitation et de la foresterie. Autrement dit, nous sommes très directement

[*Texte*]

With prime at 13.5%, farmers are typically borrowing at 14.5%, 15%, 16%. In the absence of a powerful mandate for the Farm Credit Corporation in this country, that whole issue is a very, very big one for farmers.

Mr. Nystrom: Dairy farmers and some other farmers aside, for many farm sectors you are concerned, I suppose, also about the value of the Canadian dollar. Interest rates being kept high tends to prop up the Canadian dollar. It makes exports more expensive. This may, at least in the short run, tend to keep interest rates up and tend to keep the Canadian dollar up. Does that hurt farmers in terms of exports around the world? Do you have anything you can add there?

Ms Pyke: Half of what we produce in Canada we export. It is going to impact on trade. It certainly will.

Mr. Nystrom: I want to know whether or not you were consulted by the Minister of Finance or the officials in the minister's department when they were drafting the technical paper.

Ms Sally Rutherford (Acting Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture): I can respond for the CFA. Yes, indeed, we were. We were grateful for the fact that they actually chose to do it beforehand this time, rather than the way things worked under income tax. That is not necessarily to say they took all our advice into consideration in writing the technical paper. But we were pleased that at least we were consulted, and we have been promised that we will continue to be consulted in drafting the regulations and the schedules that will have to be included with the legislation later on. It is something that, if this goes forward, is very important to us, because there are obviously very technical items that only we can help with, in some respects.

Mr. Nystrom: Have you done any kind of a calculation on how much additional time the administrative costs and compliance costs will cost the average farmer? Money is time. Have you looked at how much time it is going to cost that average woman, that average man?

My last question is that you have listed for us today about eight or nine different areas where you are really concerned that this is negative for the farmer, from the extra $150 million to the possible impact on interest rates, cashflow problems, the value of the Canadian dollar; things of that sort. If you are that concerned about it, why have you not just taken a strong stand against this, as a number of other organizations have, Mr. Bulloch's organization, the Canadian Chamber of Commerce, and a

[*Traduction*]

touchés par les variations du prix des terres, par les taux d'intérêt et les politiques du secteur public concernant le crédit, etc. Donc, tout facteur qui fait augmenter les taux d'intérêt. . . Le taux préférentiel étant de 13,5 p. 100, les prêts contractés par les agriculteurs portent normalement des taux d'intérêt de 14,5 p. 100, 15 p. 100 et 16 p. 100. Comme la Société du crédit agricole n'a pas de mandat ferme, il s'agit là d'une question très importante pour les agriculteurs.

M. Nystrom: Exception faite des producteurs laitiers et de quelques autres agriculteurs, j'imagine que la valeur du dollar canadien vous préoccupe également pour de nombreux autres secteurs agricoles. Les taux d'intérêt qui sont maintenus à un niveau élevé ont tendance à exercer des pressions à la hausse sur le dollar canadien. Les exportations coûtent donc plus cher. À court terme, cela aura peut-être tendance à maintenir les taux d'intérêt élevés tout comme le dollar canadien. Est-ce que cela nuit aux agriculteurs en matière d'exportation mondiale? Désirez-vous ajouter des commentaires à ce sujet?

Mme Pyke: La moitié de notre production canadienne est exportée. Les conséquences se feront donc ressentir sur le commerce. Il n'y a aucun doute à ce sujet.

M. Nystrom: J'aimerais savoir si le ministre des Finances ou ses collaborateurs vous ont consulté lors de l'élaboration du document technique.

Mme Sally Rutherford (secrétaire administrative intérimaire, Fédération canadienne de l'agriculture): Je peux répondre à cette question au nom de notre association. Oui, nous l'avons été. Nous sommes même reconnaissants de l'avoir été à l'avance, plutôt que selon les modalités de l'impôt sur le revenu. Cela ne veut pas nécessairement dire qu'on a donné suite à toutes nos recommandations dans l'élaboration du document technique. Mais nous avons été contents à tout le moins d'avoir été consultés et l'on a promis de continuer à nous consulter au moment de l'élaboration des règlements et des annexes qui seront plus tard ajoutés à la loi. Si ce texte est adopté, il s'agit là d'un élément très important pour nous, car, à certains égards, nous sommes probablement les seuls qui puissions fournir une aide concernant certains produits très techniques.

M. Nystrom: Avez-vous effectué des caculs afin de déterminer le temps supplémentaire requis ainsi que les coûts administratifs et d'observation pour l'agriculteur moyen? Le temps est de l'argent. Avez-vous essayé de déterminer combien de temps il faudra pour cette femme moyenne ou pour cet homme moyen?

J'ai une dernière question à vous poser. Vous nous avez présenté aujourd'hui une liste de huit ou neuf domaines différents où vous vous inquiétez véritablement des effets négatifs pour l'agriculture, qu'il s'agisse d'une somme supplémentaire de 150 millions de dollars ou des conséquences possibles sur les taux d'intérêt, des problèmes d'autofinancement, de la valeur du dollar canadien et d'autres points de ce genre. Si cette question vous préoccupe tant, pourquoi ne vous y êtes-vous pas

[*Text*]

number of others? If you take a strong stand as a respected organization, it might have more impact on getting the government to come to its senses.

Ms Pyke: I am pretty proud of both organizations. Whether it is the maturing of farm organizations or the maturing of farmers I do not know, but they want the facts. They want to know exactly how this stacks up; the costs they are paying right now and what is likely to happen. There is still time. We have a convention coming on in Ontario in November, and I am sure it will be a hot topic of debate then.

We have endeavoured to get more information for our members, and we will continue to do that. We would appreciate the government complying with those requests so we can come to a good decision. I think it is a good thing that there has not been a knee-jerk reaction out of the farm community; they are prepared to look at it. I would like to think our final opinion under those circumstances will carry more weight than being first off the mark with an opinion.

• 1555

Mr. Nystrom: And the other question: how much time?

Ms Pyke: The compliance time. You talked about an average farmer. We do not have a whole lot of them.

Most of the bookkeeping is done after 14- and 16-hour days. That is a real problem. It shows up on many occasions when people are looking at the financing of agriculture and what not; just the sheer workload. But the administration fee would probably cover about two hours a week, if that, and that is certainly not adequate.

In that regard, if this proposal goes through some serious consideration should be given to augmenting the financial resources of people and organizations who are prepared to help farmers deal with this with either computer hardware or software. We are very concerned, again to use Ontario statistics, that fully 40,000 out of 72,000 census farms are below the threshhold of $30,000 in sales, and they very well may throw up their hands in despair and for $30,000 in sales essentially forgo $2,700 in revenue a year. That will be a very serious concern of ours, and we would appreciate some help in helping our industry gear up for this if the decision is made to go ahead.

The Chairman: Ms Pyke, as we work our report through we try to simplify things as much as possible and make recommendations to the government to simplify things. I think there is a great deal of room for that. Obviously if we can do that we might make it

[*Translation*]

fermement opposés, comme bon nombre d'organisations l'ont fait, dont l'organisme de M. Bulloch, la Chambre de commerce du Canada, ainsi que bon nombre d'autres organismes? Si à titre d'organisme bien établi vous prenez une position ferme, vous risquez ainsi d'influencer davantage le gouvernement et de le faire revenir à la raison.

Mme Pyke: Je suis très fière de ces deux organismes. Je ne sais pas si c'est parce que les organismes agricoles ou les agriculteurs ont atteint l'âge mûr, mais tous deux veulent connaître les faits. Ils veulent savoir exactement quelle est la situation, quels sont les coûts qu'ils doivent payer maintenant et ce qui se produira. Nous avons du temps devant nous. Nous organisons une convention en Ontario au mois de novembre, et je suis persuadé que ce sujet sera chaudement débattu.

Nous nous sommes engagés à obtenir plus d'information pour nos membres et nous allons continuer à le faire. Nous aimerions que le gouvernement donne suite à ces demandes de sorte que nous puissions prendre une décision judicieuse. Il est préférable à mon avis qu'il n'y ait pas eu de réactions instinctives de la part des collectivités agricoles; les agriculteurs sont prêts à étudier cette question. J'ose espérer que dans de telles circonstances notre décision finale aura plus de poids qu'une décision prise à la hâte.

M. Nystrom: Il faut aussi savoir quels seront les délais.

Mme Pyke: Les délais d'observation. Vous parlez de l'agriculteur moyen. Il n'y en a pas tellement.

La plupart d'entre eux font leur comptabilité en fin de journée, et les journées durent de 14 à 16 heures. C'est un vrai problème. On s'en aperçoit lorsque l'on étudie; entre autres, le financement du secteur agricole; il y a énormément de travail à faire. Ils passent au maximum deux heures par semaine pour tenir leurs livres, et ce n'est certainement pas suffisant.

A cet égard, si la proposition est adoptée, on devrait sérieusement envisager d'augmenter les ressources financières des particuliers et des organismes qui sont prêts à aider les cultivateurs à informatiser leur comptabilité. Pour reprendre les statistiques de l'Ontario, 40,000 des 72,000 exploitations agricoles ayant fait l'objet du sondage ont signalé moins de 30,000$ de chiffre d'affaires. Ces agriculteurs risquent de perdre courage et de renoncer au revenu annuel de 2,700$ tiré de ces 30,000$ de chiffre d'affaires. Cela nous inquiète fort, et si l'on adopte ce projet de loi, nous aimerions que l'on aide les agriculteurs à se préparer.

Le président: Madame Pyke, en rédigeant notre rapport, nous essaierons de simplifier les choses le plus possible, nous ferons des recommandations au gouvernement à cette fin. Je pense que bien des choses pourraient être simplifiées. Dans ce cas, il est clair que

[*Texte*]

substantially easier to comply. Indeed, it may be easier than we think it is.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): I would like to raise one issue with you that you point out in the introduction to your brief. You say the government has chosen to zero-rate basic groceries, a decision with which your organization concurs, and you do not believe food should be taxed. When we were in western Canada, in Alberta and Saskatchewan, we heard from the barley growers, the wheat growers, the cattlemen, and at least those three groups, and perhaps others, all said they felt food should be taxed and everything should be within the system and the rate should therefore be somewhat lower. So I am wondering why you would suggest this different position when you are in essentially the same industry.

I might point out that Mr. Stupich is here today, representing the New Democratic Party, and in a speech in the House of Commons on May 9 he argued that there should be no exemptions and food should be taxed, because in effect it does not increase the amount of tax overall. It would presumably bring the rate down and on average people would probably pay about the same amount of tax. It would also reduce some of the compliance costs and differentiation for business, possibly even farm business. So there is a trade-off there, I am sure you can appreciate, and I am just interested to know why you came to that conclusion.

Ms Pyke: I understand the arguments pro and con the inclusion of food. The Canadian Federation of Agriculture is an organization that has attempted to derive a consensus from farm organizations across the country. Included in the membership of the Canadian Federation of Agriculture are the Prairie Pools, the Saskatchewan, Manitoba, and Alberta Wheat Pools. The cattlemen are not members, it is true, nationally, but are for many of the provincial organizations. So we drew a consensus out of the many organizations who are members of the Canadian Federation of Agriculture. I do not doubt there are organizations with different views, but our view is that food should be included.

That being said, we are aware that the decision is not made predominantly for farmers or by farmers. The issue is much larger than that. But our members still regard food as a basic necessity and believe it should be zero-rated.

Again, you drew up the issue of whether we would be better off being completely in the system. We think not. We think having to charge sales on food at the other end has horrendous compliance costs of its own. Food is marketed in very many different ways; for centralized marketing systems it may be easier to handle, but in many other marketing systems it is not. That would certainly leave farmers open to audit, as it were. Again, the requirements for compliance would be much more

[*Traduction*]

l'observation sera plus facile. De fait, elle sera peut-être plus facile qu'on ne l'a imaginé.

M. Dorin (Edmonton—Nord-Ouest): J'aimerais venir à une question que vous avez soulevée dans l'introduction à votre mémoire. Vous dites que le gouvernement a décidé de détaxer les produits alimentaires de base, décision que votre organisation approuve, car vous pensez que les aliments ne devraient pas être taxés. Lorsque nous étions dans l'ouest du Canada, en Alberta et en Saskatchewan, nous avons entendu les producteurs d'orge, les producteurs de blé, les éleveurs de bétail, ces trois groupes au moins et d'autres peut-être, qui nous ont dit que, selon eux, la nourriture devrait être taxée et que tout devait être taxé virtuellement, mais que le taux devrait être un peu plus bas. Vous faites partie de la même industrie; pourtant, vous faites une suggestion très différente.

Je vous ferai remarquer que M. Stupich est parmi nous aujourd'hui, représentant le Nouveau Parti démocrate; dans un discours qu'il a fait à la Chambre des Communes le neuf mai, il a soutenu qu'il ne devrait pas y avoir d'exemption et que la nourriture devrait être taxée, parce que le montant de la taxe restait le même. En principe, cela permettrait de diminuer le taux et les Canadiens moyens payeraient probablement le même montant de taxe grâce à cela, on pourrait également réduire les coûts d'observation pour les entreprises, peut-être même les exploitations agricoles. Il y a donc un avantage à cette idée, vous vous en rendez compte, j'en suis sûr; j'aimerais savoir comment vous en êtes venu à cette conclusion.

Mme Pyke: Je comprends les arguments pour et contre la taxe sur les aliments. La Fédération canadienne de l'agriculture a essayé d'obtenir l'accord de toutes les exploitations agricoles du pays. La Fédération compte parmi ses membres les syndicats du blé des Prairies, celui de la Saskatchewan, celui du Manitoba et celui de l'Alberta. Le fait est que les éleveurs de bétail n'en font pas partie à l'échelle nationale, mais ils sont membres d'un grand nombre d'organismes provinciaux. Nous avons donc obtenu l'accord d'un grand nombre d'organismes qui font partie de la Fédération canadienne de l'agriculture. Je ne nie pas que certaines organisations ont des vues différentes, mais nous estimons que les aliments ne devraient pas être taxés.

Ceci dit, cette taxe n'est pas l'idée des agriculteurs et elle n'est pas non plus censée les favoriser. Le problème est beaucoup plus vaste. Toutefois, les membres de notre organisme considèrent les aliments comme une nécessité vitale et estiment qu'ils devraient être détaxés.

Vous avez demandé s'il ne serait pas en fin de compte préférable d'avoir un système qui s'applique à tous. Ce n'est pas notre avis. Nous estimons que si la taxe s'applique aux aliments les coûts d'observation, à eux seuls, seront énormes. La nourriture est vendue de bien des façons; pour le système de commercialisation centralisé, c'est peut-être plus facile, mais dans d'autres cas, ce n'est pas aussi facile. Certains agriculteurs se trouveraient à la merci des vérificateurs. Là encore, les

[*Text*]

stringent if farmers were turned into tax collectors, as everybody else is to be.

• 1600

In summary we believe the inclusion of food will have a negative impact on the ability of lower-income Canadians to afford a good diet.

Mr. Dorin: I would like to make a comment on one of the items you raised—big-ticket items. I think it is probably reasonable to suggest that between this committee and the government we could find a way to accomplish what you are seeking on items that would be clearly restricted to farm use, such as combines and other large items—including quota, for that matter—and that probably something can be worked out.

Ms Pyke: In that respect, the phraseology "big-ticket items" is probably a little bit of a misnomer; it should include even some small-ticket items that are definitely destined to the farm. So it has to do more with the exclusive use by farmers as opposed to the amount of it. Fifty tonnes of fertilizer may be a big-ticket item and two tonnes would not be, but the principle is what we want to get at there.

Mr. Dorin: With respect to farm machinery, the point was raised earlier that farm machinery dealers may have the cost of carrying their inventory because presumably they have some inventory that sits in their yard for many months. In fact, they will receive their input tax credits virtually immediately or be eligible for them, and therefore would carry their inventory tax free. So I presme any cost would be relatively minimal and only in the time it took them to send in their invoice. They could receive their rebate sooner than they pay for the machinery from the dealer, if it is financed through the dealer.

Ms Pyke: That is remotely possible. I am looking forward to hearing their version of events afterwards.

Mr. Dorin: So are we.

There is a final point I want to raise. You talked about communication and the need for extensive information. Do you mean advertising? What exactly are you talking about and how much should we be doing in this area? There has been a little controversy recently as to whether we should be doing a whole lot of advertising. I am just wondering what you have in mind.

Ms Pyke: There is a difference between communicating information in its pure form and educating and advocating a position that has not yet been taken. What we need is more information of the educational kind—for instance, what does your basic form look like? How much time do you think it will take to fill it out, and what is the amount? The key one is how much manufacturers' sales tax is in a piece of tile drainage pipe right now, or in a tractor, or in the filters we buy for our milk equipment.

[*Translation*]

conditions d'observation seraient beaucoup plus sévères si les agriculteurs comme les autres devenaient des percepteurs.

Bref, je pense que si la nourriture est taxée, les petits salariés canadiens ne pourront pas se permettre un régime alimentaire sain.

M. Dorin: J'aimerais faire une observation sur l'un des points que vous avez souleves, celui des articles de prix unitaire élevé. A mon avis, il est raissonnable de proposer qu'en collaboration avec le gouvernement, les membres du Comité trouvent une façon de réaliser vos objectifs pour les articles qui sont nettement à vocation agricole, comme les moissonneuses-batteuses-lieuses et autres grosses machines—comme les quotas d'ailleurs—et la chose est probablement faisable.

Mme Pyke: A cet égard, le terme «articles de prix unitaire élevé» est probablement mal choisi, car cela inclut certains articles bon marché qui sont certainement à vocation agricole. Ce n'est pas le coût de l'article qui importe, mais le fait que seuls les cultivateurs l'utilisent. Cinquante tonnes d'engrais constituent peut-être un article de prix unitaire élevé, ce qui ne serait pas le cas pour deux tonnes d'engrais; c'est le principe qui nous intéresse.

M. Dorin: En ce qui a trait aux machines agricoles. Quelqu'un a dit plus tôt que les vendeurs de machines agricoles verraient peut-être imputer le coût d'inventaire parce qu'ils ont en principe des machines qui restent en inventaire plusieurs mois. De fait, leur inventaire ne leur coûtera rien parce qu'ils auront droit au crédit d'impôt pour intrants, qu'ils toucheront pratiquement immédiatement. S'il y a des frais, je suppose qu'ils seront donc minimes et pour un temps limité, jusqu'à ce qu'ils envoient leurs factures. Et s'ils achètent leurs machines à crédit, ils pourraient recevoir leur remboursement avant même d'avoir payé la machine.

Mme Pyke: On ne sait jamais. J'aimerais leur son de cloche par la suite.

M. Dorin: Nous aussi.

J'ai un dernier point à soulever. Vous avez parlé de communication et de la nécessité d'avoir accès à beaucoup d'information. Voulez-vous dire par là de la publicité? Qu'est-ce que vous nous conseillez au juste de faire dans ce domaine? Récemment, on s'est demandé si l'on devrait faire toutes sortes de publicité. J'aimerais savoir ce que vous avez en tête.

Mme Pyke: Il y a une différence entre la communication d'information sous sa forme pure et préconiser un choix qui n'a pas encore été fait. Ce dont nous avons besoin, c'est d'information de type éducatif, qu'on nous dise, par exemple, de quoi a l'air votre formule générale? Qu'on nous dise combien de temps cela prend pour la remplir et ce que cela coûte? Ce qui est important, c'est de savoir ce que représente la taxe de vente sur les fabricants pour un conduit d'évacuation, ou

[*Texte*]

In other words, what is in there right now and is the administration cost going to eat that up?

Mr. Dorin: If somebody were able to figure that out, we probably would not need to go to a new tax system. One of the reasons for changing is that no one knows.

Thank you very much.

Ms Pyke: That is a disarmingly frank admission.

Mr. Pickard (Essex—Kent): Before I start I want to say, Mrs. Pyke, that I admire all the things you have done for the farm community. The farmers in my riding certainly appreciate it. I think you have been an important role player in the development of the farm community.

Ms Pyke: Thank you.

Mr. Pickard: You mentioned earlier that you did not really have enough information to make an exact determination of where you would come down with the GST. I certainly understand that if you do not have all the pieces you cannot really make a decision.

We recognize that inflation will be up according to this, certainly our accounting principles in the farm community are going to be much higher. They will have problems with interest rates. I guess layout of cash in initial costs are going to be up. All the problems we would associate with small business are there. I wonder what other information you might need. This committee might be able to help you secure that information so you will know where things are at. Then you can take a very clear viewpoint on where you stand on the GST.

• 1605

Ms Pyke: It will not be as specific as you want perhaps, but it boils down to the real costs, the real cost of the current program and the real cost of the proposed program. I suppose that is going to mean taking some typical farm operations and working it through, taking a look at what they buy, what manufacturers' sales tax is in there right now, what are going to be the cashflow implications of having to finance the GST in advance or getting that money back from the government. There are some very big variables in here. On the turnaround time, it is fine to say you will get your cheque back in 21 days, but you have to take a look at the billing procedures and the rate at which farmers pay their bills right now or can pay their bills right now, and how long they have money out. The costs go up exponentially here as the process slows down.

It is those complicating features that make us uncertain about the real cost of this proposal.

Mr. Pickard: And you have not been able to take an example and work it through at this point in time.

[*Traduction*]

un tracteur, ou les filtres qu'on utilise dans l'industrie laitière. En d'autres termes, à combien se chiffre cette taxe aujourd'hui et va-t-elle servir à couvrir les frais d'administration?

M. Dorin: Si on savait déjà cela, il ne serait probablement pas nécessaire d'avoir un nouveau système de taxe. Tout le monde l'ignore, et c'est pourquoi on change de système.

Merci beaucoup.

Mme Pyke: Cet aveu me désarme.

M. Pickard (Essex—Kent): Avant de commencer, permettez-moi de vous dire, madame Pyke, que j'admire beaucoup ce que vous faites pour la collectivité agricole. Les cultivateurs de mon comté vous sont certainement très reconnaissants. Je sais que vous jouez un rôle clé dans la promotion de la collectivité agricole.

Mme Pyke: Je vous remercie.

M. Pickard: Vous avez mentionné tout à l'heure que vous n'aviez pas suffisamment d'information pour établir avec précision les répercussions de la TPS. Il est évident que vous ne pouvez pas prendre de décisions si vous n'avez pas toutes les informations voulues.

Nous savons que cette mesure va créer une certaine inflation et que les cultivateurs devront suivre des principes de comptabilité beaucoup plus rigoureux. Le calcul des taux d'intérêt va leur donner des maux de tête. Je suppose que l'investissement initial sera plus élevé. Les cultivateurs auront les mêmes problèmes que les petits entrepreneurs. Je me demande quels sont les autres renseignements dont vous avez besoin. Le Comité pourrait peut-être vous aider en vous indiquant à qui vous adresser. Vous serez ainsi en mesure de vous prononcer clairement sur la TPS.

Mme Pyke: Je ne répondrai pas aussi précisément que vous le souhaiteriez, mais ce qui compte, ce sont les coûts réels, le coût réel du programme actuel et le coût réel du programme proposé. Je suppose qu'il faudra considérer certaines exploitations agricoles typiques, voire ce qu'elles achètent, ce qu'est le taxe sur les ventes des fabricants à l'heure actuelle, ce que représentera le financement de la TPS en matière de trésorerie puisqu'il faudra l'avancer et se faire rembourser par le gouvernement. Il y a donc là des variables très importantes. Il faudra voir le temps que cela prendra. On dit qu'on recevra un chèque dans les 21 jours, mais il faut considérer les méthodes de facturation et le rythme auquel les agriculteurs paient leurs factures aujourd'hui, les délais qui leur sont accordés et le temps pendant lequel cet argent sera sorti de leur caisse. Les coûts augmentent de façon exponentielle au fur et à mesure que ralentit le processus.

Ce sont ces complications qui font qu'il est difficile de savoir ce que coûtera en réalité cette proposition.

M. Pickard: Et vous n'avez pas pu prendre un exemple pour lequel vous auriez pu faire tous ces calculs.

[*Text*]

Ms Pyke: No. Another example, ostensibly getting back to the benefits of this, is to wash the manufacturers' sales tax out of our production so we are, in turn, better able to compete with produce put into this country by our competitors in other countries who have a GST system.

In order to look at that we have to take a look at the things that we export right now, or the items that we produce domestically that are in stiff competition with imports from other countries. What is the level of manufacturers' sales tax in there right now? To what extent can we be sure that it is going to be washed out of the system if we go ahead with this GST? That is the other really big variable and it is difficult for people to answer. Once we find out how much the manufacturers' sales tax is in there, what possible guarantee can we have that it is going to be taken out?

This, incidentally, is one of the reasons why farmers often get rebates for things. You say, well, instead of filling out all these rebate forms, why do we not just exempt them or get rid of that at the wholesale level? The reason is that it soon gets eaten up at the wholesale level and it is not passed on to farmers. That is why we have to put up with the system of rebates.

That being the case, we are highly skeptical that the removal of that manufacturers' sales tax is going to be felt at all in what we buy.

Mr. Pickard: I want to follow through on some specifics that might not give you quite as clear a picture on comparison but may help your thinking in where we are going. I look at interest rates to the Canadian farmer being 4.5% higher than for his American counterpart. That is happening right now. I also look at the suggestion of what our inflation cost will be if the GST is brought in. The government has suggested 2.25% under the very, very best conditions. The Economic Council of Canada suggested 2.75%, and probably the very best conditions will not be there, so I would suggest it may well go to 3% and higher.

I think of the input costs for which farmers are going to have to borrow money. Certainly their costs of owning farms right now are high. Look at all of these things, and see how they are related to our farm policy.

Let me continue by looking at the costs of fuel and our excise tax affecting rebates. Presently the rebate is 7.5%; it was 8.5%. It is forecast to drop as low as 2.5%, which is a 5.3¢ a litre loss there. The cost of implementation of the GST will bring the price of fuel at the retail level up to 53¢, which is in the neighbourhood of a 6.9% increase, which, adding the two together, gives us a 12% or 13% increase on a litre of fuel.

[*Translation*]

Mme Pyke: Non. Autre exemple, pour revenir aux avantages, on supprime la taxe sur les ventes des fabricants afin que nous soyons mieux en mesure de concurrencer les produits qui viennent d'autres pays où l'on applique un système de TPS.

Pour examiner cela, il nous faut examiner ce que nous exportons à l'heure actuelle, ou les choses que nous produisons au Canada pour lesquelles la concurrence avec les importations d'autres pays est très dure. Quelle est à l'heure actuelle la taxe sur les ventes des fabricants dans ce cas? Dans quelle mesure peut-on être sûr qu'elle disparaîtra du système si nous appliquons la TPS? C'est l'autre grande variable, et il est donc difficile de répondre. Lorsque nous saurons ce que représente là-dedans la taxe sur les ventes de fabricants, quelle garantie pourrons-nous avoir qu'elle sera supprimée?

C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles les agriculteurs obtiennent souvent des ristournes. Vous dites, ma foi, plutôt que de remplir tous ces formulaires de ristourne, pourquoi ne pas simplement les exonérer et s'en débarrasser au niveau des grossistes? Le fait est que c'est bien vite absorbé au niveau des grossistes sans que les agriculteurs puissent en profiter. C'est la raison pour laquelle il nous faut faire contre mauvaise fortune bon coeur et accepter le système de ristourne.

Cela étant, nous ne sommes pas du tout certains que la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants changera quoi que ce soit à ce que nous achetons.

M. Pickard: J'aimerais revenir sur certains des détails qui ne vous donneront peut-être pas une idée aussi claire que vous le souhaiteriez pour comparer, mais qui pourra peut-être vous aider à voir ce que l'on essaie de faire. Je constate que les taux d'intérêt consentis aux agriculteurs canadiens sont de 4.5 p. 100 supérieurs à ceux qui sont consentis à leurs homologues américains. C'est la situation actuelle. Je considère également ce que sera notre inflation si l'on applique la TPS. Le gouvernement a dit que l'effet serait au mieux de 2,25 p.. 100. Le Conseil économique du Canada a pour sa part avancé le chiffre de 2,75 p. 100, et on peut s'attendre à ce que les meilleures circonstances ne soient pas réunies si bien que cela pourrait très bien se situer plutôt à 3 p. 100 et plus.

Je pense aux coûts des intrants pour lesquels les agriculteurs vont devoir emprunter. Certes, leurs coûts de propriété sont déjà élevés à l'heure actuelle. Considérez tout cela et voyez combien cela dépend de notre politique agricole.

Je voudrais maintenant considérer les coûts du carburant et notre taxe d'accise par rapport aux ristournes. A l'heure actuelle, la ristourne est de 7,5 p. 100; elle était de 8,5 p. 100. Il est prévu qu'elle tombe à 2,5 p. 100, ce qui représente une perte de 5,3c. le litre. Le coût de mise en application de la TPS portera le prix du carburant au détail à 53c., ce qui représente une hausse d'environ 6,9 p. 100, et, si l'on considère les deux ensemble, nous donne une hausse de 12 à 13 p. 100 sur un litre de carburant.

[*Texte*]

Ms Pyke: I am not sure I can follow that.

The Chairman: I cannot understand it.

Mr. Pickard: I can give you the figures to follow this through.

Ms Pyke: I would love to be able to do that. I think the broader issue that the member is speaking to, Mr. Chairman, one we are very concerned about, is our relative cost of production in this country, especially in the face of the Free Trade Agreement. Our tax policies, our fuel policies, our interest rate policies, all of those are "made in Canada" policies that give farmers in this country a higher cost of production vis-à-vis their American counterparts in many instances. That has to be looked at very carefully or you just will not have an agricultural sector of any significance left in the country.

• 1610

Mr. Pickard: Clearly the point I am coming down with is that the policies being set up right now are going to cost our farmers more money, and I thought clearly that your organization would see that. Many of the farmers I have talked to in my area are clearly seeing that.

Ms Pyke: We understand the point.

Mr. Pickard: You understand those higher costs, and yet you are still not, I guess at this point, ready to say the GST is bad news for the farm community from your level.

Ms Pyke: No, we are not prepared to pass definitively: this thing is good; this thing is bad. We have said that we think food should not be taxed and that we want more information on which to base that judgment. We believe in taking whatever time we have to make those types of decisions, and if I understand the process then we have a bit more time. If we have to flog our members on an issue like this, then we want them to understand it. As I said, we think a well-informed farm community will make the right decision and will then have the clout to put their view across if it is well informed.

Mr. Pickard: I want to point out that our committee has been under a tremendous time-push in order that we can get our comments into the government before they formulate. We are talking about the end of this month, or the end of November at the latest, when they are going to go ahead and formulate their final decisions from what we have been told where this committee is being led. So you do not have a lot of time in order to come up with your final conclusions, and I really would appreciate you getting them in because I see it as very devastating to the farm community in many respects.

Ms Pyke: Okay. We will get our conclusions in as quickly as we can, and the chairman can help to that end by funnelling more information our way. As I said, we will be having our convention at the end of November, in Ontario at any rate. We will have the conclusions on the GST at that time for you.

[*Traduction*]

Mme Pyke: Je ne suis pas sûre de bien suivre.

Le président: Je ne comprends pas.

M. Pickard: Je puis vous donner les chiffres à l'appui.

Mme Pyke: J'aimerais beaucoup pouvoir faire le calcul. Je crois toutefois que ce qui est important dans ce que dit le député, monsieur le président, c'est notre coût relatif de production au Canada, surtout depuis l'Accord de libre-échange. Nos politiques fiscales, nos politiques sur le carburant, sur les taux d'intérêt, tout cela, c'est «canadien» et se traduit pour les agriculteurs canadiens par un coût de production plus élevé que celui de beaucoup de leurs homologues américains. Il faut examiner la chose très attentivement si l'on veut que le Canada conserve une agriculture digne de ce nom.

M. Pickard: Ce que je veux dire, évidemment, c'est que les politiques actuelles vont coûter plus cher à nos agriculteurs, et je pensais que votre organisme l'aurait bien vu aussi. C'est en tout cas ce que m'ont dit beaucoup d'agriculteurs à qui j'en ai parlé dans ma région.

Mme Pyke: Nous comprenons ce que vous voulez dire.

M. Pickard: Vous comprenez que cela va coûter plus cher, mais vous ne semblez pas encore prêts à déclarer que la TPS sera néfaste pour l'agriculture.

Mme Pyke: Non, nous ne sommes pas prêts à nous prononcer définitivement pour ou contre. Nous avons déclaré que nous estimions que les aliments ne devraient pas être taxés et que nous souhaitions plus d'information avant de nous prononcer. Nous croyons qu'il faut prendre le temps de réfléchir avant de décider et, si j'ai bien compris ce qui est proposé, nous avons encore un peu de temps. S'il nous faut informer nos membres, nous voulons que ce soit en connaissance de cause. Nous estimons qu'un secteur agricole bien informé prendra la décision voulue et aura les arguments nécessaires pour faire entendre son point de vue.

M. Pickard: Je vous signalerai que le Comité a dû terriblement précipiter son étude afin de pouvoir soumettre ses commentaires au gouvernement avant qu'il ne dépose un projet de loi. C'est à la fin du mois, ou au plus tard à la fin novembre, que le gouvernement va prendre les décisions finales. C'est du moins ce que l'on a déclaré au Comité. Vous n'avez donc pas tellement de temps pour en arriver à vos conclusions, et je vous serais très reconnaissant de bien vouloir nous les communiquer, car j'estime que ce projet est à bien des égards terriblement néfaste pour l'agriculture.

Mme Pyke: D'accord. Nous vous soumettrons nos conclusions aussi vite que possible, et le président pourra nous y aider en nous communiquant plus d'information. Je répète que nous aurons notre congrès à la fin novembre, du moins en Ontario. Nos conclusions sur la TPS vous seront alors communiquées.

[*Text*]

Mr. Pickard: If you would give us what information you need, we will make sure that you get it as quickly as possible.

Ms Pyke: All right. Thank you.

The Chairman: You are quite right: it is difficult for us to tell you exactly what FST you are paying, though it is clear that there is FST in every manufactured item in the country, and to the extent that farmers use manufactured items that other people use as well, farmers are paying exactly what everybody else pays for those manufactured items. That is buried in all your costs from drainage tile, as you say, right through to paint, nails, lumber, wire, and whatever. There is a lot of FST in everything you use. Everything you buy has it in it. The concept here is to rebate to farmers, and producers generally, all their capital costs and production costs so they are producing without tax.

Ms Pyke: We do recommend that the overall rate be lowered. We agree with that. Not just the matter of—

The Chairman: Other people say that, too.

Ms Pyke: Oh?

An hon. member: Yes, 25 million Canadians.

Ms Pyke: And 25 million Canadians cannot be wrong?

The Chairman: That is right. Something like that.

I want to thank you very much for coming and helping us.

Ms Pyke: Thank you very much.

The Chairman: It was a worthwhile presentation.

Our next witnesses are the National Farmers Union. Mr. Wayne Easter is the president and Mr. Stuart Thiesson is the executive secretary.

• 1615

Mr. Wayne Easter (President, National Farmers Union): Thank you, Mr. Chairman. We do welcome the opportunity of coming before your committee to outline our concerns about the GST and the GST in principle.

In order to save time for questions, I will basically turn to the conclusion, but before I do that I want to outline who we believe the real winners are in terms of this GST tax proposal. This is outlined beginning at the bottom of page 3 in our brief where we say that under the GST program, foreign buyers will be assured of a better deal on Canadian processed and manufactured goods than Canadians. Canadian exporting firms are obviously intended to be winners. In essence, we believe this to be a program in which there is a tax transfer from corporations to Canadian consumers.

[*Translation*]

M. Pickard: Si vous vouliez bien nous dire exactement quels renseignements vous seraient nécessaires, nous nous assurerions que vous les obteniez dans les plus brefs délais.

Mme Pyke: Très bien. Merci.

Le président: Vous avez tout à fait raison: Il nous est très difficile de vous dire exactement quelle TVF vous payez, bien qu'il soit évident que la TVF s'applique à tous les produits fabriqués au Canada et, dans la mesure où les agriculteurs utilisent des produits et que d'autres utilisent aussi, ils paient exactement ce que paient les autres. Cela est enfoui dans tous vos coûts, qu'il s'agisse de tuiles de drainage, comme vous dites, de peinture, de clous, de bois, de câbles, ou de tout autre chose. Il y a beaucoup de TVF dans tout ce que vous utilisez, dans tout ce que vous achetez. L'idée est donc d'abaisser les coûts en capital et les coûts de production des agriculteurs et des producteurs en général afin qu'ils puissent produire sans taxe.

Mme Pyke: Nous recommandons que le taux global soit abaissé. C'est certain. Pas seulement. . .

Le président: Vous n'êtes pas les seuls.

Mme Pyke: Oh?

Une voix: 25 millions de Canadiens sont d'accord avec vous.

Mme Pyke: Et 25 millions de Canadiens ne peuvent se tromper, n'est-ce pas?

Le président: C'est vrai. C'est à peu près cela.

Je vous remercie beaucoup d'être venus nous aider dans notre étude.

Mme Pyke: Merci beaucoup.

Le président: C'est un échange qui a été très profitable.

Nos prochains témoins représentent le Syndicat national des cultivateurs. Nous avons son président, M. Wayne Easter, et son secrétaire général, M. Stuart Thiesson.

M. Wayne Easter (président, Syndicat national des cultivateurs): Merci, monsieur le président. Merci de cette occasion de comparaître devant le Comité pour vous exposer les inquiétudes que nous inspire la TPS et le principe même de cette taxe.

Afin que vous ayez plus de temps pour les questions, je passerai pratiquement à la conclusion, mais je voudrais d'abord dire quels sont ceux qui, à notre avis, sortiront gagnants de ce projet de TPS. Nous disons notamment en haut de la page 4 de notre mémoire que sous le régime de la TPS, les acheteurs étrangers obtiendront des produits canadiens à meilleur prix que les Canadiens. Il est manifeste qu'on vise à privilégier les entreprises exportatrices canadiennes. C'est donc un programme qui vise à transférer la taxe des sociétés aux consommateurs canadiens.

[*Texte*]

For Canadian consumers, the playing field will be less than level relative to American consumers. Not only will we pay the 9% GST on domestically produced goods, but also on most imported goods. The GST will effectively represent a 9% tariff wall on imports, and Canadian consumers will be losers.

Turning to our conclusion on page 7, in summary, we look upon the GST proposal as very regressive. We think it will be cumbersome to administer, inflationary and particularly burdensome to farmers, who are presented as having a special status under this proposal. We disagree that farmers have special status under this proposal.

Farmers will have increased cashflow problems and production costs. Farmers are large consumers of farm inputs and the burden of double compulsion thrust upon them by the GST represents an accounting nightmare.

It makes no sense to charge the tax on farm inputs only to have it refunded. It makes no sense to state that the concept of issuing an exemption card to farmers was considered but rejected because it would be difficult to define who would be a farmer. At some level this question will, in any event, need to be defined.

The design of the GST, as it applies to farmers, is the cause of a great deal of mistrust about future government intentions.

It makes no sense to permit provinces to top-load provincial sales tax on the GST. In order to provide equality, tax top-loading should be prevented.

For these several reasons and the foregoing reasons in our submission, we strongly recommend that additional government revenues be acquired through redesigning the tax system in such a way as to reflect ability to pay. Also, it would have visibility and be more equitable than the current GST proposal can ever hope to be.

I want to be very clear, Mr. Chairman, that we unequivocally oppose the goods and services tax proposal. We believe that even though it has many flaws, and we have outlined some of those flaws, in itself it is wrong in principle and should be sent back to the drawing board and a new tax structure should be looked at. Thank you very much.

The Chairman: Before I go on to my first questioner, Mr. Attewell, are you in favour of the retention of the present federal sales tax on farm inputs that is presently there?

[*Traduction*]

Pour les consommateurs canadiens, les règles du jeu seront loin d'être les mêmes que celles qui s'appliquent aux consommateurs américains. Nous paierons une taxe de 9 p. 100 non seulement sur les produits fabriqués au Canada, mais également sur la plupart des produits importés. La TPS sera également un droit de douane de 9 p. 100. Les consommateurs canadiens seront donc perdants.

J'en arrive maintenant à notre conclusion, qui se trouve au bas de la page 6. Nous considérons la proposition de TPS comme une mesure régressive. Nous pensons que cette taxe sera difficile à administrer, inflationniste et particulièrement lourde pour les agriculteurs à qui on prétend accorder un statut spécial sous le régime proposé. Nous soutenons que ce n'est pas le cas.

Les agriculteurs auront des problèmes de liquidités plus aigus et des coûts de production plus élevés. Leurs intrants agricoles sont importants, et la double contrainte que leur impose la TPS compliquera énormément leur comptabilité.

Il est ridicule d'imposer les intrants agricoles et de rembourser les sommes perçues par la suite. Il est également ridicule de déclarer qu'on a envisagé la possibilité d'émettre une carte d'exemption aux agriculteurs, mais qu'on a rejeté cette idée parce qu'il serait trop difficile de déterminer qui serait considéré comme un agriculteur. A un certain moment, il faudra le faire de toute manière.

La conception de la TPS, pour ce qui est de son application aux agriculteurs, porte à se méfier terriblement des intentions du gouvernement pour l'avenir.

Il est ridicule de permettre aux provinces de calculer la taxe de vente provinciale sur des prix incluant la TPS. Il faudrait empêcher la surtaxe pour assurer l'équité du régime.

Pour toutes ces raisons, nous recommandons fortement que le gouvernement cherche à accroître ses recettes en repensant le régime fiscal d'une manière qui tienne compte de la capacité de payer de chacun. Un pareil système progressif aurait plus de transparence et serait plus équitable que l'actuel projet de TPS ne pourra jamais l'être.

Il est donc très clair, monsieur le président, que nous nous opposons catégoriquement à la proposition touchant la taxe sur les produits et services. Nous croyons que cette proposition, en plus de ses nombreuses lacunes—et nous en avons exposées certaines—est mauvaise en son principe et devrait être entièrement révisée afin que l'on puisse envisager une nouvelle structure. Merci beaucoup.

Le président: Avant de donner la parole au premier collègue qui vous interrogera, monsieur Attewell, êtes-vous pour le maintien de la taxe de vente fédérale actuelle sur les intrants agricoles?

[*Text*]

Mr. Easter: I think, Mr. Chairman, that it makes no sense to try to justify coming in with the goods and services tax on the basis that the federal sales tax is flawed. We believe both are seriously flawed; this one especially so, and I will admit that we can live with the present manufacturers' sales tax for the time being while this proposal is sent back to the drawing board and a better, more equitable tax system is brought forward that is based on the ability to pay.

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Thank you, Mr. Chairman. Welcome, gentlemen. I have two questions. The first one is you seem to feel that somehow foreign manufacturers or whatever will be better off.

Our view of it is by withdrawing this federal sales tax, the manufacturers' tax—which, as you know, has been in place for some 70 years and I think there are about 75,000 subscribers and about 22,000 exemptions and exceptions built up over the years. . . There are many products where actually foreign products are coming in here, being sold at as much as about one-third less tax in them.

The very purpose of doing this, or one of the key ingredients or objectives, was to establish a level playing field. You seem to have the opposite opinion. Could you just explain that a little further?

• 1620

Mr. Easter: I think, Mr. Chairman, we already have had some experience in the level playing field under the Free Trade Agreement and we have been hit every time we turn around. The pork is a prime example and I do not want to get into that one, but the level playing field approach is a misnomer.

In the farm community, we certainly are exporters. We depend on the export market and we want to be competitive abroad. But we believe one of the major flaws in this proposal is the inflationary impact of this GST. We have the recent history of the Bank of Canada, in order to fight inflation—

Mr. Attewell: Excuse me, could you get back to the point, though; why do think this favours foreigners?

Mr. Easter: Why it favours foreigners? Well, clearly, the foreigners do not have to pay the 9% GST. An American consumer does not have to pay the 9% GST on our products going into the United States, whereas Canadian consumers have to pay the 9%.

Mr. Attewell: Any product that you ship to the U.S., for instance, of course they would not have any GST on them.

Mr. Easter: That is true, and that is where it is quite obvious that a consumer in the United States is getting the benefit of a cheaper product in the United States, while a consumer of the same product in Canada is faced with the GST of 9%.

[*Translation*]

M. Easter: Il me semble absolument ridicule, monsieur le président, d'essayer de justifier le projet de taxe sur les produits et services en disant que la taxe de vente fédérale ne convient pas. Nous estimons que ni l'une, ni l'autre ne convient. Surtout pas celle-ci, et je reconnais que nous pouvons pour le moment continuer de nous accommoder de la taxe actuelle sur les ventes des fabricants en attendant que l'on propose une taxe plus juste et plus équitable, qui soit davantage fonction de la capacité de payer.

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Merci, monsieur le président. Bienvenue, messieurs. J'ai deux questions à vous poser. D'une part, vous semblez estimer que les fabricants étrangers ou autres sortiront gagnants de cette affaire.

Nous estimons au contraire qu'en retirant la taxe de vente fédérale, la taxe sur les fabricants, qui, comme vous le savez, existe depuis quelque 70 ans, porte sur quelque 75,000 produits avec environ 22,000 exonérations ou exceptions. . . Bref il y a beaucoup de produits étrangers qui sont importés et vendus avec environ un tiers de taxe de moins que les produits fabriqués au Canada.

L'objet principal de cette réforme, ou l'un des aspects ou objectifs clé, est de garantir que les règles du jeu soient les mêmes pour tous. Vous semblez penser le contraire. Pourriez-vous pousser votre explication un peu plus loin?

M. Easter: Je crois que nous avons déjà vu ce que l'on entend par égalisation des chances avec l'Accord du libre-échange. Nous nous faisons avoir à chaque fois. Le porc en est un parfait exemple, et je n'entrerai pas dans les détails, mais il est absolument faux de dire que les règles sont les mêmes pour tous.

Dans le secteur agricole, nous sommes certainement exportateurs. Nous dépendons du marché d'exportation et nous voulons être compétitifs à l'étranger. Nous croyons toutefois qu'un des grands défauts de cette proposition est son caractère inflationniste. Nous savons comment la Banque du Canada lutte contre l'inflation—

M. Attewell: Excusez-moi, mais pourriez-vous revenir à ma question; pourquoi cela favoriserait-il à votre avis les étrangers?

M. Easter: Pourquoi? Eh bien, c'est évident, les étrangers n'ont pas à payer la TPS de 9 p. 100. Un consommateur américain n'a pas à payer la TPS de 9 p. 100 sur nos produits exportés aux États-Unis, alors que les consommateurs canadiens devront la payer.

M. Attewell: Tous les produits que vous enverrez aux États-Unis ne seront évidemment pas taxés.

M. Easter: C'est vrai, et c'est là qu'il devient tout à fait évident qu'un consommateur américain bénéficiera d'un produit à meilleur marché que le consommateur canadien, qui devra payer une TPS de 9 p. 100.

[*Texte*]

Mr. Attewell: You are talking generally, now, because basic groceries are not taxed in this proposal. Are you talking on a broader range?

Mr. Easter: Generally, basic groceries are not taxed in this proposal, but that is not to say they are not going to be if eventually the government decides to broaden the base. We are mistrustful of the government on this one. Stuart, I believe you wanted in.

Mr. Stuart Thiesson (Executive Secretary, National Farmers Union): If I could follow your point, I think the GST law is primarily designed to assist Canadian exporters to escape taxation of input costs into their product so they are more competitive on the export market than you.

They will be able to export without the burden of domestic taxes having been applied to the products they manufacture, so that would make them more competitive in export markets in the United States, for example.

Mr. Attewell: But they would also be rid of something in the order of over $18 billion now that the manufacturers' sales tax generates—

Mr. Thiesson: Right.

Mr. Attewell: —in a very unequal way.

Mr. Thiesson: Yes, and on the other side of that, foreign manufacturers would be exporting into Canada and the consumers here would be assessed the 9% general sales tax on the foreign export, which I believe you are saying should help the domestic manufacturer here to sell into the domestic market. But the consumer here will be paying the 9% on both the imported item and the domestically manufactured item. So therefore, in that sense, there would be a level playing field between foreign imports and domestic manufactured items.

Mr. Attewell: That is my point, yes.

Mr. Thiesson: But in terms of the farmer, for example, who would be buying goods within our economy and attempting to compete with farmers in foreign countries in the world markets, let us say in grain, his costs of production may in fact be increased because the manufactured items here that may be exported to the United States which farmers there may purchase will not have the burden of a 9% GST. But what farmers may purchase here... that is, a great many of them would have that additional cost burden.

Mr. Attewell: Well, you are going to be relieved of this $18 billion, plus your inputs. You will have input credits.

Mr. Thiesson: Ah, yes; certainly. But the problem is there is no guarantee that the equivalent amount of the federal sales tax may be removed. We have no way of knowing what or how much of it will be removed and the government is not guaranteeing that it is going to be removed.

[*Traduction*]

M. Attewell: Vous parlez là de façon générale, car les produits alimentaires de base ne seront pas taxés selon cette proposition. Vous voyez donc les choses plus généralement, n'est-ce pas?

M. Easter: De façon générale, les produits alimentaires de base ne sont en effet pas taxés dans cette proposition, mais rien ne dit qu'ils ne le seront pas un jour si le gouvernement décide d'élargir l'assiette. Nous ne faisons pas confiance au gouvernement à ce sujet. Stewart, je crois que vous vouliez ajouter autre chose.

M. Stuart Thiesson (secrétaire général, Syndicat national des cultivateurs): A ce sujet, je crois que la Loi sur la TPS a tout d'abord été conçue pour aider les exportateurs canadiens à échapper à la taxe sur les intrants afin d'être plus compétitifs à l'exportation.

Ils pourront exporter sans que des taxes nationales aient été imposées sur leurs produits si bien qu'ils seront plus compétitifs à l'exportation aux États-Unis, par exemple.

M. Attewell: Mais ils seront également débarrassés de quelque chose comme 18 milliards de dollars que l'on tire actuellement de la taxe sur les ventes des fabricants—

M. Thiesson: Oui.

M. Attewell: —de façon tout à fait inégale.

M. Thiesson: En effet, et d'un autre côté, les fabricants étrangers exporteront au Canada, et les consommateurs devront payer cette taxe de vente générale de 9 p. 100 sur les importations, ce qui, croyez-vous, devrait aider les fabricants canadiens à vendre sur le marché canadien. Toutefois, les consommateurs paieront les 9 p. 100 à la fois sur les produits importés et sur les produits fabriqués au Canada. Don, en ce sens, ce sera la même chose, qu'il s'agisse d'importations ou de produits canadiens.

M. Attewell: C'est en effet ce que je veux dire.

M. Thiesson: Toutefois, pour le cultivateur, par exemple, qui achètera des produits au Canada et essayera de concurrencer les cultivateurs des pays étrangers sur les marchés internationaux, par exemple pour les céréales, les coûts de production risquent en fait d'augmenter parce que les produits fabriqués ici seront peut-être exportés aux États-Unis, où les cultivateurs pourront les acheter sans payer cette TPS de 9 p. 100. Ce que les cultivateurs achètent ici coûtera, pour beaucoup, nettement plus cher.

M. Attewell: Il y aura tout de même ces 18 milliards de dollars de moins, plus vos intrants. Vous aurez des crédits pour intrants.

M. Thiesson: D'accord, certainement. Mais le problème est que rien ne garantit que l'on supprimera ce montant de taxe de vente fédérale. Rien ne nous permet de savoir ce qui sera déduit ou combien sera déduit, et le gouvernement ne garantit pas que ce sera supprimé.

[*Text*]

Mr. Attewell: Would you say that the farm machinery business is a competitive business? I think you would agree it is.

Mr. Thiesson: Is the farm machinery competitive? Of course it is competitive—in one sense, certainly. But we pay more in our Canadian dollars for, let us say, a combine produced in the United States than an American farmer does and he may in fact get a higher price for his product than we do, in some respects.

• 1625

Mr. Attewell: I have one other area to question, just to give my colleague some time, too. In your very last paragraph, you talk in terms of kind of back off the whole subject and let us redesign the system in such a way as to reflect ability to pay.

Now, this government embarked on a massive tax reform package. We are dealing now with phase two. Phase one had large reductions in the personal tax rates, reductions in corporate rates, but more money coming out of the system on the corporate side because of a broader base. It had some steps in it like the large corporation tax where the banks now, for instance, will not be able to escape a tax on capital. A bank like the Toronto Dominion bank would likely have to pay at least $45 million now.

Could you explain what you really mean there? It sounds a bit like motherhood, you are saying "ability to pay". We have gone through, as I say, an extensive review. Are you suggesting a royal commission or something, which would be kind of a do-nothing thing for three to five years? Can you get more specific than just this "reflect ability to pay"?

Mr. Thiesson: I think the point we are making is that if the tax structure should be re-examined—and we are not arguing that there is not some re-examination necessary—the ability to pay concept or approach is still more meaningful and probably more equitable than one based just on consumption.

I think for many of the banks and the mortgage companies and so forth, a good part of their business is exempt from goods and services tax, or a number of their services are. There are some taxes at that level, but certainly not across the board, so there are some exemptions there.

We simply believe it would be more fair and just and equitable to work this out on the basis of ability to pay rather than on one where you are taxing consumption, because the consumption tax is likely to hit the low-income consumer harder than it is the people in the upper echelons.

Mr. Attewell: As you know, though, there is a very generous credit system. People earning up to $30,000 will

[*Translation*]

M. Attewell: Diriez-vous que la concurrence est forte dans le secteur du matériel agricole. Oui, n'est-ce pas?

M. Thiesson: Si la concurrence est forte pour le matériel agricole? Bien sûr qu'elle l'est—dans un sens, certainement. Mais nous payons plus en dollars canadiens une moissonneuse batteuse construite aux États-Unis que ne paie un cultivateur américain, alors qu'il peut, dans certains cas, tirer de son produit un meilleur prix que nous.

M. Attewell: Une dernière question, afin de laisser un peu de temps à mes collègues. Dans votre tout dernier paragraphe, vous parlez d'abandonner totalement la question et de restructurer entièrement le système afin de tenir compte de la capacité de payer de chacun.

Vous savez que le gouvernement s'est lancé dans un programme massif de réforme fiscale. Nous en sommes arrivés à la phase 2. La première phase a permis de diminuer considérablement les taux d'imposition sur le revenu personnel, de diminuer les taux d'imposition sur les sociétés tout en tirant davantage de recettes des sociétés du fait de l'élargissement de l'assiette. Certaines mesures ont été prises concernant les grosses sociétés, et il est maintenant impossible pour les banques de ne pas payer d'impôt sur le capital. Une banque comme la *Toronto Dominion* devra vraisemblablement maintenant payer au moins 45 millions de dollars.

Pourriez-vous expliquer ce que vous voulez dire exactement? Il semble assez facile de parler de la «capacité de payer de chacun». Je répète que tout le système a été amplement révisé. Suggérez-vous alors une commission royale d'enquête ou quelque chose de ce genre, afin que l'on ne fasse rien pendant trois ou cinq ans? Pourriez-vous être plus précis quand vous dites «tenir compte de la capacité de payer de chacun»?

M. Thiesson: Nous estimons que si la structure fiscale doit être réexaminée—et nous ne le contestons pas—il est toujours plus important de tenir compte de la capacité de payer de chacun, et c'est probablement également plus équitable, que de tenir compte seulement de la consommation.

Pour beaucoup de banques, de compagnies hypothéquaires, etc., une bonne partie de leurs transactions serait exonérée, ou du moins un certain nombre de leurs services. Il y a donc certains impôts à ce niveau, mais ce n'est certainement pas général, il y a des exceptions.

Nous disons simplement qu'il serait plus juste et plus équitable de tenir compte de la capacité de payer plutôt que d'imposer la consommation parce que la taxe à la consommation va vraisemblablement frapper plus lourdement les consommateurs à faible revenu que ceux qui sont plus aisés.

M. Attewell: Vous savez toutefois qu'un système de crédit très généreux est prévu. Les gens dont les revenus

[*Texte*]

get credits and I think they will either be—we are talking averages now—the same, or some would be slightly better off. But are you fundamentally against a consumption tax; is that what you are saying?

Mr. Easter: Yes, we are fundamentally against a consumption tax. We believe, as we outline in our brief, that it has to be a tax system based on the ability to pay and on your—

Mr. Attewell: Excuse me, but there are not that many areas to generate taxes.

Mr. Easter: I think there is a lot of—

Mr. Attewell: You would increase personal rates, then, and corporate rates and make it sort of competitive with the U.S.—

Mr. Easter: Corporate rates certainly have to be increased. I believe it was in today's Toronto *Globe and Mail* and I believe the figure was—and it seems high to me—$22 billion in taxes that are not paid into the federal government, that people are evading tax.

Now, maybe that requires some investigation. I am not saying it is right or wrong, but there are certainly other areas you can look at.

What this tax is doing, and I want to be very clear, is by rebating the 9% on those exporting corporations, it is really transferring taxes from the corporate sector to the consumer sector.

Mr. Attewell: Thank you for your remarks.

Mrs. Marleau (Sudbury): I am very interested in your position and thank you very much for being so clear on it.

Over the weekend, I had occasion to speak to different people in my riding and they are of the opinion that the idea that the manufacturers' sales tax, which is now 13.5%, will disappear off the price of goods that they purchase. . .

One merchant told me that this is a joke, an absolute joke. He said when he gets his price lists next year or the year after the goods and services tax comes in, they are just going to tell him that the increase is 2% or 5% but were it not for that, it would have been 10%. He said they are still going to get their increase, and we are not going to find it. He said the people at the other end are going to end up paying 9% more. When you have less money, you buy less. Our sales are going to drop and we are going to have problems.

• 1630

What kinds of impact are you seeing in the farming community if the tax goes as is? Do you see bankruptcies and so on?

[*Traduction*]

sont inférieurs à 30,000$ obtiendront des crédits, et je crois que ce sera—nous parlons là en général—la même chose ou que certains s'en tireront même légèrement mieux. Êtes-vous fondamentalement opposés à une taxe à la consommation? Est-ce cela que vous êtes en train de nous dire?

M. Easter: Oui, nous sommes fondamentalement contre une taxe à la consommation. Nous estimons, comme nous l'avons exposé dans notre mémoire, que le régime fiscal doit être fondé sur la capacité de payer et sur—

M. Attewell: Excusez-moi, mais il n'y a pas tellement de moyens de percevoir des taxes.

M. Easter: Je crois qu'il y aurait beaucoup—

M. Attewell: Vous majoreriez alors les taux d'imposition sur le revenu personnel et sur le revenu des sociétés afin qu'ils correspondent à celui des États-Unis—

M. Easter: Le taux d'imposition sur les sociétés devrait certainement être majoré. Je crois qu'on lisait dans le *Globe and Mail* d'aujourd'hui qu'il y a quelque 22 milliards de dollars d'impôt—je crois que c'est le chiffre—qui ne sont pas payés au gouvernement fédéral parce que les contribuables fraudent le fisc.

Peut-être pourrait-on faire enquête là-dessus. Je ne dis pas que ce soit bien ou mal, mais il y a certainement d'autres moyens à envisager.

Ce que fait cette taxe, c'est très clair, c'est qu'en supprimant les 9 p. 100 sur les exportations, on transfère en fait le fardeau des entreprises aux consommateurs.

M. Attewell: Merci de vos réponses.

Mme Marleau (Sudbury): Votre position me semble très intéressante, et je vous remercie infiniment de la présenter de façon aussi claire.

Au cours de la fin de semaine, j'ai eu l'occasion de m'entretenir dans ma circonscription avec différentes personnes qui estiment qu'il est ridicule de penser que la taxe sur les ventes des fabricants, qui est actuellement de 13,5 p. 100, sera soustraite du prix des produits que l'on achète. . .

Un commerçant m'a dit que c'était une plaisanterie, rien de plus. Il dit que lorsqu'il recevra ses tarifs l'année prochaine ou l'année après l'imposition de la taxe sur les produits et services, on lui dira simplement que la hausse est de 2 ou 5 p. 100 et que sinon elle aurait été de 10 p. 100. Il y aura donc toujours une hausse et il ne faut pas croire que le montant de la taxe de vente sera soustrait. Il dit que de toute façon les gens se retrouveront à payer 9 p. 100 de plus. Quand on a moins d'argent, on achète moins. Les ventes vont diminuer, et on aura des problèmes.

Qu'est-ce que, à votre avis, cela représentera pour les agriculteurs si la taxe est adoptée telle quelle? Envisagez-vous des faillites, etc?

[*Text*]

Mr. Easter: There is no question that we see an added cost burden to the farm community and increasing numbers of bankruptcies. On that point, Mr. Chairman, we have just completed a survey in which have found the financial conditions in the farm community to be even worse than we suspected. We will table a copy of the survey with the clerk of the committee. We believe the GST proposal will add to the problem of the farm financial crisis in rural Canada and will force more farmers into bankrupcy.

I do not think there is any question but that the total amount of the sales tax is not going to be dropped by companies as they move towards a new 9% GST. They will keep it there as a margin to protect themselves from either increases in interest rates because of the inflationary impact or because of a less competitive position because of a strong Canadian dollar. The business community will in fact try to protect themselves by keeping some of that federal sales tax margin there as a protective measure.

There are other areas where we are really affected seriously as well. It was mentioned by the previous witnesses representing machinery dealers. A machinery dealer who has $2 million worth of inventory has to carry the 9% at $180,000—

The Chairman: He gets it rebated instantly.

Mr. Easter: He gets it rebated, but he has to fund it.

The Chairman: Out of his sales.

Mr. Easter: Out of his sales when he sells it, but he has to carry the 9% forward.

The Chairman: No, sir.

Mr. Easter: Well, it will surprise me, Mr. Chairman, if it does not.

The Chairman: Inventory is rebated when the thing comes into effect. There is no carrying of tax on inventory any longer.

Mr. Easter: That is fine, but then there is—

Mr. Thiesson: Why have it there at all?

The Chairman: That is the essence of the proposal.

Mr. Easter: Then there is going to be a cost in terms of. . . we are going to be faced with an army of tax auditors to police this system.

The other area affected is in terms of the transportation costs. In my own province of Prince Edward Island, fertilizer is transported in. The fertilizer company has to pay the 9%. Now do they collect—

The Chairman: They get it rebated.

Mr. Easter: They get it rebated, yes, but do you believe, Mr. Chairman. . .? How will the company calculate its profit margin? Will it be on the original cost, with the 9% included, or will it be on the cost of the 9% deducted? I

[*Translation*]

M. Easter: Il ne fait aucun doute que ce sera un fardeau financier supplémentaire pour les agriculteurs, et le nombre des faillites augmentera. A ce sujet, nous venons de terminer une étude qui nous a permis de conclure que la situation financière des agriculteurs est encore pire que ce que nous avions soupçonné. Nous remettrons cette étude à la greffière. Nous estimons que la proposition touchant la TPS ajoutera aux problèmes financiers des agriculteurs des régions rurales du Canada et poussera un plus grand nombre d'entre eux à la faillite.

Il ne fait aucun doute que le montant total de taxes de vente ne sera pas déduit par les entreprises avec l'introduction de la nouvelle TPS de 9 p. 100. Ils garderont cela comme marge pour se protéger soit de la hausse des taux d'intérêt, conséquence de l'inflation, soit parce qu'ils seront moins compétitifs si le dollar canadien reste fort. Les entreprises essaieront en fait de se protéger en conservant une part de cette marge que représente la taxe de vente fédérale.

Il y a d'autres domaines dans lesquels nous serons également fortement touchés. Les témoins qui nous ont précédés et qui représentaient les vendeurs de matériel agricole en ont parlé. Un vendeur de matériel qui a un stock de 2 millions de dollars doit avancer les 9 p. 100, c'est-à-dire 180,000 dollars—

Le président: Il reçoit instantanément une ristourne.

M. Easter: Il reçoit une ristourne, mais il doit financer ces 9 p. 100.

Le président: Sur ses ventes.

M. Easter: Sur ses ventes, quand il vend, mais il doit reporter ces 9 p. 100.

Le président: Non, monsieur.

M. Easter: Ma foi, je serais bien surpris que ce ne soit pas le cas.

Le président: Il y a une ristourne sur le stock. Il n'est plus question de reporter la taxe sur le stock.

M. Easter: D'accord, mais il y a—

M. Thiesson: Pourquoi alors y a-t-il une taxe?

Le président: C'est l'essence même de la proposition.

M. Easter: Alors cela va coûter quelque chose. . . nous allons avoir une multitude de vérificateurs pour surveiller le système.

Il y a aussi le problème des coûts de transport. Dans ma province de l'Ile-du-Prince-Edouard, on transporte l'engrais. Le fabricant d'engrais doit payer les 9 p. 100. Maintenant, doit-il percevoir—

Le président: Il touche une ristourne.

M. Easter: D'accord, mais croyez-vous, monsieur le président. . .? Comment l'entreprise va-t-elle calculer sa marge bénéficiaire? Le fera-t-elle sur le coût initial, avec les 9 p. 100, ou sur le coût, une fois les 9 p. 100 déduits?

[*Texte*]

submit that it will likely be on the original cost, with the 9% included.

The Chairman: He will not stay in business very long, then.

Mr. Thiesson: Mr. Chairman, I wonder if, to get back on this, I could draw something to your attention. We may sound rather skeptical about what may or may not happen to the federal or the manufacturers' sales tax once this change comes about. In *The Ottawa Citizen* of September 15, an article appeared that, I think, gives some doubt as to just what will happen along this line. It says:

> There is doubt exporters will be among those who benefit most from a new system. There is some question just how significant those gains will be. Unless the whole industry worldwide is somehow affected by a massive cost reduction, then we will not see our prices go down.

This is attributued to Colin Avery, Vice-President of Finance for Lumonics, Inc., a Kanata-based laser manufacturer. I can see the logic of it. Increasingly they are facing stiffer competition in world markets for manufactured goods. The removal of the manufacturers' sales tax provides them with a bit of a buffer in protecting their position internationally at least, particularly if increases in interest rates should follow the inflationary effect expected from the GST and if the dollar should strengthen.

These are factors that play into this. It is not a simple matter of taking it off or leaving it on; they will be looking at how they can improve their competitive advantage, and to the extent that they do not remove that on domestically sold goods it will impact more heavily on the final consumer product price than is ordinarily expected at this point.

• 1635

Mrs. Marleau: In your preparations for this meeting, did you have a chance to study the impact on the farming community of a tax such as the goods and services tax and some of the other areas where it has been implemented?

Mr. Easter: You mean in New Zealand—

Mrs. Marleau: Yes, New Zealand.

Mr. Easter: —or Denmark or Britain? I spent a couple of weeks in New Zealand and talked to quite a few people when I was there. There is a lot of dissatisfaction in the country. It is interesting that you had Mr. Douglas before the committee. I hope the committee would be willing to finance in some of the people who have been negatively affected by the goods and services tax or the value-added tax, whatever it is called in New Zealand, so you can hear the criticism from the people who have been negatively affected.

[*Traduction*]

Je suppose que ce sera vraisemblablement sur le coût initial, avec les 9 p. 100.

Le président: Eh bien, alors, il ne restera pas en activité très longtemps.

M. Thiesson: Monsieur le président, me permettez-vous d'attirer votre attention sur quelque chose? Peut-être semblons-nous assez sceptiques sur le sort de la taxe fédérale ou de la taxe sur les ventes des fabricants, mais l'*Ottawa Citizen* a publié le 15 septembre un article, qui me semble assez révélateur. Je cite:

> On peut douter que les exportateurs sortiront gagnants du nouveau système. On peut se demander ce que représenteront exactement ces gains. Si les coûts de toute l'industrie, dans le monde entier, ne diminuent pas sensiblement, nos prix ne diminueront pas.

Ces propos sont attribués à Colin Avery, vice-présidente des Finances de Lumonics, Inc, fabricants de laser de Kanata. Ce raisonnement me semble tout à fait logique. La concurrence est de plus en plus féroce sur les marchés internationaux pour les produits finis. La suppression de la taxe sur les ventes des fabricants leur donnera un petit coussin protecteur, en particulier si les taux d'intérêt montent du fait des tendances inflationnistes provoquées par la TPS et si le dollar doit reprendre.

Ce sont tous là des facteurs qui sont importants. Il ne s'agit pas simplement de supprimer la taxe ou non. Les exportateurs vont chercher le moyen d'améliorer leur avantage concurrentiel. Dans la mesure où l'on ne supprime pas la taxe sur les biens vendus ici, l'effet sur le prix à la consommation se fera sentir plus qu'à l'accoutumée à ce stade.

Mme Marleau: En vous préparant pour la réunion, avez-vous eu le temps d'étudier l'effet qu'aurait la taxe sur les produits et services sur le secteur agricole, et d'observer ce qui s'est passé là où une telle taxe a déjà été instaurée?

M. Easter: Vous faites allusion à la Nouvelle-Zélande. . .

Mme Marleau: Oui, à la Nouvelle-Zélande.

M. Easter: . . . au Danemark ou à la Grande-Bretage? J'ai passé deux semaines en Nouvelle-Zélande où j'ai rencontré bien des gens. Les insatisfaits y sont nombreux. Il est intéressant que le Comité ait entendu M. Douglas. J'espère que vous êtes disposé à défrayer ceux qui ont été vraiment affectés par la taxe sur les produits et services ou la taxe à la valeur ajoutée—je ne sais comment on l'appelle en Nouvelle-Zélande—, afin que vous puissiez entendre leurs critiques.

[*Text*]

One thing we do know is that, in almost every country where it has come in, it came in at a low rate and in some countries it is up as high as 22%, I believe. That is in Denmark. So it has increased after it has come in, contrary to what various governments promoting this system said it would do. If you were to go back to when it came in in Britain, all kinds of research has been done into the British VAT tax, and it was highly inflationary in the beginning.

Mrs. Marleau: That would, of course, lead to higher dollar values and harder exporting problems.

Mr. Easter: It will lead to problems especially, I think, for primary producers in the raw production industries such as fisheries and farming.

Mr. Nystrom: I want to ask you if you agree with the Canadian Federation of Agriculture that the additional costs to the farmer because of bureaucracy and red tape and the carrying load of cashflow problems and so on would be around $150 million. Have you done any work on that area, Mr. Thiesson, and would you agree it is roughly $150 million that this new tax would impose, or do you think that is a—

Mr. Thiesson: We have not done any work specifically on that, but the figure does not seem unreasonable. There was some discussion earlier with the CFA. We heard about those items that are exempt from the manufacturers' sales tax currently, and a list of them is contained in the Excise Tax Act under Schedule III. There are a couple of pages of exempt items on which the farmer would have to pay the tax up front under goods and services, which he does not have to now do. So how could he be better off having to pay that 9% up front than not having to pay it at all presently? There is no way we can see that he could be better off as a result of having to do that.

Mr. Nystrom: I wonder if you could run us through an example of what you mean. The previous witness was giving us Ontario examples and dairy farm examples. Could you give us an example of what you mean by a typical prairie producer?

Mr. Thiesson: Traction engines and accessories for farm purposes, not including machines and tools for operation of those engines, and complete parts of the foregoing materials to be used exclusively in the manufacture: roofs, chutes, ladders, wall sections, agriculture machinery and parts thereof; aluminum sluice-type devices, steel pens and steel stalls, self-propelled self-unloading forage wagons, preparations, chemicals or poisons for pest control, and so on. Drain tiles were raised before as an example. They are all currently exempt from the manufacturers' sales tax, so the farmer would be expected to pick that up in future until he was able to apply for the rebate.

[*Translation*]

Une chose est certaine, presque partout où l'on a implanté une telle taxe, on a commencé à un taux assez bas, qui est rendu maintenant à près de 22 p. 100, si je ne m'abuse, au Danemark. On a augmenté le taux de la taxe une fois celle-ci en vigueur, malgré ce que prétendaient les divers gouvernements qui ont fait la promotion d'un tel système. En Grande-Bretagne, par exemple, on avait fait toutes sortes d'études sur la TVA britannique, qui a eu un effet inflationniste très marqué au départ.

Mme Marleau: Cela entraîne évidemment à la hausse la valeur du dollar et crée par conséquent des problèmes pour les exportations.

M. Easter: Cela créera des problèmes surtout pour les producteurs de matières premières dans le secteur des pêches et de l'agriculture.

M. Nystrom: Etes-vous d'accord avec la Fédération canadienne de l'agriculture, selon laquelle la bureaucratie, la paperasse et les frais de crédit découlant des problèmes de liquidités se traduiront par des coûts additionnels, pour l'agriculteur, d'environ 150 millions de dollars. Avez-vous étudié cette question, monsieur Thiesson, et croyez-vous, vous aussi, que cette nouvelle taxe imposera un fardeau de près de 150 millions de dollars, ou est-ce que. . .

M. Thiesson: Je n'ai pas étudié cette question directement, mais les chiffres me paraissent plausibles. Un peu plus tôt, il y a eu une discussion là-dessus avec la FCA. On a parlé des biens qui sont actuellement exemptés de la taxe sur les ventes des fabricants. On en trouve une liste dans l'annexe III de la Loi sur la taxe d'accise. Cette liste comporte deux à trois pages d'articles non taxés, sur lesquels l'agriculteur devra dorénavant payer d'avance la taxe sur les produits et services; ce n'est pas le cas à l'heure actuelle. Comment peut-on dire que la situation des agriculteurs sera meilleure quand il devra payer d'avance 9 p. 100, alors que, pour le moment, il ne paie rien du tout? Il est impossible d'en conclure que les agriculteurs seront en meilleure posture.

M. Nystrom: Pourriez-vous illustrer concrètement vos propos. Le témoin qui vous a précédé nous a donné des exemples concernant l'Ontario et les exploitations laitières. Pourriez-vous nous donner en exemple un producteur type des Prairies?

M. Thiesson: Je vais vous donner des exemples d'articles qui sont actuellement exempts de la taxe sur les ventes des fabricants: les tracteurs utilisés à des fins agricoles et leurs accessoires, mais pas les machines et outils destinés à être tirés par ces tracteurs, les pièces achevées desdits tracteurs et accessoires, et les matières devant servir exclusivement à leur fabrication; les toitures, couloirs, échelles, sections murales, machines agricoles et leurs pièces; les dispositifs d'aluminium de type vanne, les cages d'acier et les stalles d'acier, les fourragères autopropulsées à déchargement automatique, les préparations, produits chimiques ou poisons antiparasitaires, etc. On a déjà donné comme exemple les tuiles de drainage. Dorénavant, les agriculteurs devront

[*Texte*]

Mr. Nystrom: The CFA was talking about maybe adding an extra $150 million of costs per year to the farmers. Now, in terms of small, medium and big farmers, who would be hurt the most by this? Will it be the small farmer who has to do all the extra bookwork or borrow a bit of extra money at the local credit union? Who will be hurt the worst by this extra burden? Who might be forced out of business?

• 1640

Mr. Thiesson: They will all be hurt by it. I think one of the attendant worries about the effect of the GST is that it will increase interest rates. I just simply want to draw your attention to a statement of this finance committee itself, as reported in the June 29 edition of the *Western Producer*, which states:

> Unless the government and Bank of Canada change their high interest rates policy, many more farmers will be driven into bankrupcy, the House of Commons finance committee has warned. It is estimated that one farmer in three may be experiencing severe cashflow difficulties, the committee said in a report to Parliament. The continuation of high interest rates would push many of those farmers into bankrupcy.

It quotes the chairman as saying the interest rates should fall.

The Chairman: That is our report.

Mr. Thiesson: That is you, right. You say it should fall by two percentage points. The short answer to your question is that if interest rates rise, many farmers will go bankrupt as a result of the policy.

Mr. Nystrom: This is one issue on which the chairman is right.

Mr. Thiesson: That is right.

Mr. Nystrom: Interest rates should come down.

Mr. Thiesson: He has been right on others as well.

Mr. Nystrom: I did not say he was not.

The Chairman: I guess we have had a pretty fair review here. Thank you very much for coming before us and reading details of what we in fact decide by this committee to indicate to you that this committee is on the ball and interested in the issue.

Mr. Thiesson: There is no greater recommendation than your own words.

The Chairman: Our next witness is the Canadian Farm and Industrial Equipment Institute. I am going to have them come up with the Canadian Federation of Farm Equipment Dealers. We are going to hear both of you together, if we can. We will have you both present your briefs, and then we will go into the questioning.

[*Traduction*]

payer la taxe sur tous ces articles pour ensuite demander une ristourne.

M. Nystrom: La FCA a dit que les coûts annuels des agriculteurs augmenteraient probablement de 150 millions de dollars. Qui, à votre avis, sera le plus affecté, les petites exploitations agricoles, les moyennes ou les grandes? Est-ce les petites exploitations agricoles dont la tenue de livre sera plus longue ou qui devront emprunter un peu plus à la coopérative de crédit local, qui seront les plus touchées? À qui ce fardeau supplémentaire nuira-t-il le plus? Qui pourra être obligé de se retirer des affaires?

M. Thiesson: Tous seront touchés. On craint que la TPS ait également pour effet de faire augmenter les taux d'intérêt. À ce sujet, je désire attirer votre attention sur une déclaration du Comité des finances même, qu'on a pu lire dans l'édition du 29 juin du *Western Producer*, et je cite:

> À moins que le gouvernement et la Banque du Canada ne modifient leur politique des taux d'intérêt élevés, beaucoup d'autres agriculteurs seront amenés à la faillite, nous avertit le Comité des finances de la Chambre des communes. Dans son rapport au Parlement, le Comité affirme qu'on estime qu'un agriculteur sur trois éprouve de graves problèmes de liquidités. Le maintien de taux d'intérêt élevés mènera bon nombre d'entre eux à la faillite.

Selon l'article, le président aurait dit que les taux d'intérêt doivent baisser.

Le président: C'est dans notre rapport.

M. Thiesson: C'est bien vous. Vous avez dit que les taux d'intérêt devraient baisser de 2 p. 100. Bref, pour répondre à votre question, si les taux d'intérêt augmentent, beaucoup d'agriculteurs feront faillite.

M. Nystrom: Pour une fois, le président a raison.

M. Thiesson: En effet.

M. Nystrom: Les taux d'intérêt devraient baisser.

M. Thiesson: Il a eu raison sur d'autres sujets aussi.

M. Nystrom: Je n'ai pas dit le contraire.

Le président: Je crois que nous avons fait une étude assez objective. Je vous remercie beaucoup de vous être déplacé et de nous avoir lu des extraits de ce que le Comité a déjà écrit, ce qui vous montre bien que nous nous occupons sérieusement de la question.

M. Thiesson: Vos propos feraient une excellente recommandation.

Le président: Le témoin suivant représente l'Institut canadien de l'équipement agricole et industriel. Je demanderai aux représentants de la Fédération canadienne des concessionnaires de machines aratoires de bien vouloir s'approcher en même temps. Nous allons vous entendre tous les deux en même temps, si possible.

[*Text*]

From the Canadian Farm and Industrial Equipment Institute, we have Brian Kirkpatrick, chairman. Darla Youldon is with John Deere Ltd., and Frank Pickersgill is a director. From the Canadian Federation of Farm Equipment Dealers, we have Allen Hills, member, and Martin Derks, member.

First of all, the Canadian Farm and Industrial Equipment Institute will make their presentation, and then we will have the Canadian Federation of Farm Equipment Dealers make a presentation.

Mr. Brian H. Kirkpatrick (Chairman, Canadian Farm and Industrial Equipment Institute): Mr. Chairman and committee members, we appreciate the opportunity to make this presentation. Our constituents are manufacturers and distributors of products.

As mentioned, Mrs. Youldon, manager of pricing for John Deere Canada Ltd., is responsible for pricing, tax, customs regulations and duty. Currently she is on special assignment devoted strictly to the aspects of the goods and services tax. Mr. Pickersgill represents manufacturers. His company is an emerging manufacturer and exporter of combines. I am with Case company, with whom you probably are familiar. We recognize the time constraints and they have been perhaps added to by the timing that we have.

While we are philosophically opposed to increases in taxation, as an institute, we recognize that a consumption tax is preferable to the existing federal sales tax. We believe you as a committee have had sufficient input from other groups on the basic issues of whether there is or is not a tax. You have had sufficient input on the risks of inflation and sustaining high interest rates and some of those kinds of things. From the media last week we gathered that you have had all kinds of advice. Despite our general concern, and on the assumption that there will be some form of goods and services tax implemented, we would like to focus on our specific concerns.

• 1645

To do that, I would draw your attention to the attachment to our initial letter, headed "The Canadian Farm Industrial Equipment Institute Position on the proposed Goods and Services Tax".

The first item I would ask you to note is the concept of a reduced rate on a broader cross-section of goods and services. The second item we are extremely concerned about is the cost that would be associated with administration and collection of this tax. We encourage the government to make every effort to renegotiate or re-

[*Translation*]

Vous allez d'abord présenter chacun votre mémoire, puis nous allons vous poser des questions.

L'Institut canadien de l'équipement agricole et industriel est représenté par son président, Brian Kirkpatrick. Darla Youldon travaille pour la John Deere Limitée, et Frank Pickersgill est un directeur. Allen Hills et Martin Derks, deux membres de la Fédération canadienne des concessionnaires de machines aratoires, représentent cette fédération.

L'Institut canadien de l'équipement agricole et industriel va commencer, après quoi la Fédération canadienne des concessionnaires de machines aratoires fera son exposé.

M. Brian H. Kirkpatrick (président, Institut canadien de l'équipement agricole et industriel): Monsieur le président, mesdames et messieurs, nous vous sommes reconnaissants de pouvoir venir faire cet exposé. Nos membres sont des fabricants et des distributeurs de produits.

Comme on l'a déjà dit, M^me^ Youldon est directeur des prix à la John Deere Canada Limitée. À ce titre, elle est responsable des prix, des taxes, de la réglementation des douanes et des droits. Elle est actuellement en affectation spéciale et se consacre exclusivement à l'étude des divers aspects de la taxe sur les produits et services. M. Pickersgill représente les fabricants. Sa compagnie est en train de s'imposer comme fabricant et exportateur de moissonneuses-batteuses. Moi, je travaille pour la société Case, que vous connaissez probablement. Nous savons que le temps est limité, surtout à cette heure-ci.

Par principe, notre institut est contre toute augmentation des taxes, mais nous admettons qu'une taxe à la consommation est préférable à la taxe de vente fédérale actuelle. Nous croyons que le Comité a entendu suffisamment d'autres groupes parler des questions fondamentales concernant l'existence même d'une telle taxe. Vous avez entendu suffisamment de témoignages sur les risques que posent l'inflation, le maintien de taux d'intérêt élevés, etc. Nous avons constaté, d'après les rapports des medias, la semaine dernière, que vous aviez reçu toutes sortes de conseils. En dépit de nos préoccupations générales, et en présumant qu'une taxe quelconque sur les produits et services sera imposée, nous allons parler de quelques inquiétudes bien précises.

À cette fin, j'attire votre attention sur le document joint à notre première lettre, qui s'intitule: «position de l'Institut canadien de l'équipement agricole et industriel au sujet de la taxe sur les produits et services proposée».

Vous remarquerez tout d'abord que nous proposons une diminution du taux de la taxe imposée sur une plus grande diversité de produits et de services. Ensuite, nous sommes fort inquiets des coûts qu'entraîneront l'administration et la perception de la taxe. Nous incitons le gouvernement à faire tout son possible pour relancer

[*Texte*]

open negotiations with the provinces to find some more efficient way of collecting whatever tax we wind up with.

First I would like to direct you to item number 5. Although our institute does not represent farmers directly, farmers are the ultimate consumers of the majority of the products we sell. The welfare of Canadian farmers is therefore very important to us.

As were the prior witnesses, we are very concerned about the cashflow problems we anticipate farmers will incur in the purchasing of farm equipment. To this end the use of an exemption number for bona fide farmers to use when making purchases would eliminate cashflow problems and the administration associated with being in a constant refund position.

I would also like to refer you to number 3 in conjunction with basically the same thing. As most large purchases are financed by a vendor or a third party, the incremental costs of the goods and services tax may potentially be expected to be financed as well. This creates problems of equity in the machine and the potential problem of misapplication of the rebate for purposes other than paying down the equipment loan. We see that as a request for bridge financing. We recognize the 21-day proposed rebate period. If, however, a farmer made application at the end of the month and there were 21 days in addition to that—a combine, for example, which might cost $100,000—there would be $9,000 that somebody must finance. We suspect the farmer will look to either the dealer or the manufacturer to do that, and since most or many of these are financed through either a captive finance company or some other external financing, the question of equity, the question of security, and a number of things like that would arise.

The other issue we would like to focus on is the transitionary period. We are concerned, as manufacturers particularly, about the areas of inventory and the approach that a government would take to the transition from federal sales tax to a goods and services tax. We would encourage the government to come out very quickly with a statement of that transitionary process so that manufacturers may plan for it. Whether it is an incremental rebate of FST over a 12-month period or whatever process is in mind, we encourage something to be brought to the floor as quickly as possible.

Mr. Chairman, these are the two particular points we would like to address.

Mr. Allen Hills (Member, Canadian Federation of Farm Equipment Dealers): Thank you, Mr. Chairman. Before I read my brief remarks I want to advise that Mr. Derks and I are here pinch-hitting today. Our support staff and our association staff landed in California—San

[*Traduction*]

les négociations avec les provinces en vue de trouver une méthode plus rentable de percevoir la taxe qui nous sera imposée.

Reportez-vous maintenant au paragraphe 5. Même si notre institut ne représente pas directement les agriculteurs, ceux-ci sont les consommateurs ultimes de la majorité des produits que nous vendons. Le bien-être des agriculteurs canadiens a donc une grande importance pour nous.

Comme l'ont dit les témoins qui nous ont précédés, nous craignons que les agriculteurs n'aient des problèmes de liquidités pour l'achat du matériel agricole. Nous proposons donc d'utiliser un système de certificat d'exonération au bénéfice des vrais agriculteurs, qui s'en serviront pour effectuer leurs achats. Cela éliminerait le problème de liquidités et leur éviterait les formalités administratives entraînées par de constantes demandes de remboursement.

Reportez-vous maintenant au paragraphe 3 qui traite essentiellement du même sujet. Comme la plupart des gros achats sont financés par le vendeur ou par un tiers, le coût additionnel que représente la taxe sur les produits et services pourrait, lui aussi, être financé. Cela crée des problèmes d'avoir propre en ce qui concerne le matériel financé et laisse peser la menace d'une utilisation possible de la ristourne à des fins autres que le remboursement du prêt. Nous croyons qu'il faudra demander du crédit de relais. Nous savons que le délai de remboursement de la ristourne sera de 21 jours. Cependant, si un agriculteur présente sa demande à la fin du mois et qu'il doit attendre encore 21 jours avant d'être remboursé pour une moissonneuse-batteuse qui vaudrait, par exemple, 100,000$, il faudrait que quelqu'un finance une somme de 9,000$. Nous croyons que l'agriculteur se tournera alors soit vers le concessionnaire, soit vers le fabricant, et comme la plupart de ces achats sont financés par une société financière captive ou par une autre source extérieure, plusieurs problèmes se poseront, dont celui de l'avoir-propre, de la garantie, et ainsi de suite.

Nous aimerions également souligner la question de la transition. Les fabricants, en particulier, craignent que la période de passage de la taxe de vente fédérale à la taxe sur les produits et services pose des problèmes en ce qui concerne les stocks, selon la formule retenue par le gouvernement. Nous incitons le gouvernement à annoncer très bientôt quel processus de transition il a choisi afin que les fabricants puissent planifier en conséquence. Qu'il s'agisse d'un rabais additionnel de la TFV sur une période de 12 mois ou d'une autre formule, nous l'incitons à faire part de sa décision le plus tôt possible.

Monsieur le président, voilà les deux sujets que nous voulions souligner.

M. Allen Hills (membre, Fédération canadienne des concessionnaires de machines aratoires): Merci, monsieur le président. Avant de vous lire mes brèves observations, je tiens à signaler que M. Derks et moi-même avons dû nous présenter ici au pied levé. Notre personnel de

[*Text*]

Francisco, specifically—half an hour before the earthquake a week ago and they are still stranded down there. So at the last minute—I am a dealer just to the west of Ottawa and Martin is a dealer to the south of Ottawa—we are here to carry our message to you.

The Canadian Federation of Farm Equipment Dealers Association, through its member associations, represents approximately 1,200 farm equipment dealers across Canada. Our members have serious concerns with the proposed goods and services tax as it relates, first, to the peculiar aspects of some of the methods our industry has of doing business as farm equipment dealers; secondly, to cashflow requirements and the effects these requirements will have on an industry already in serious financial difficulty; thirdly, to the accounting and administration of a new tax system that could become as much a nightmare as the current federal sales tax system it is replacing.

• 1650

If the goods and services tax were implemented as proposed, our major concern would be to clarify the procedures for handling the many peculiar aspects of the farm equipment trade. As was mentioned earlier, the agriculture industry has many unique business practices, and our industry as suppliers to farmers has developed many and varied methods of satisfying these specific needs. Time does not permit a detailed review of these items today. However, many of these issues were listed in our written brief that was presented to you, and we would welcome consultation addressing these concerns.

Mr. Chairman, much conversation and editorializing has taken place concerning the benefits of selling farm equipment to farmers on a tax-free basis. As a seller of that equipment, we cannot agree with such a proposal. While the reasons and arguments for exempting the farmers from tax on their input costs may be valid, we cannot accept that the very same hardship should be passed on to the farm equipment dealer.

In 1988 an average farm equipment dealer had total sales of approximately $3 million. At 9% that amounts to $270,000 in goods and services tax, or $22,000 per month on each side of a ledger. If we were required to pay GST on all our purchases but to sell tax free, then we would constantly be in a tax rebate position with between $20,000 and $50,000 outstanding at any one time. It goes without saying that we do not believe the 21-day turnaround.

Mr. Chairman, the cost of supporting this accounts receivable is something many of our fellow dealers will not be able to support in the current economic climate of

[*Translation*]

soutien et les permanents de notre association se sont posés en Californie—plus précisément à San Francisco—une demi-heure avant le tremblement de terre de la semaine dernière. Ils sont toujours là-bas. On nous a donc demandé à la dernière minute de venir vous transmettre le message de notre association. Je suis moi-même concessionnaire un peu à l'ouest d'Ottawa, et Martin est concessionnaire au sud d'Ottawa.

La Fédération canadienne des concessionnaires de machines aratoires, par l'entremise de ses associations membres, représente environ 1,200 concessionnaires de matériel agricole au Canada. La taxe proposée sur les produits et services soulève de vives inquiétudes chez nos membres en ce qui concerne, premièrement, la façon particulière dont les concessionnaires de matériel agricole font leurs affaires, deuxièmement, les besoins en liquidités et leur effet sur une industrie qui se trouve déjà en mauvaise posture financière, et troisièmement, la comptabilité et l'administration d'une nouvelle taxe, qui pourrait s'avérer aussi cauchemardesque que l'actuelle taxe fédérale de vente qu'elle doit remplacer.

Si la taxe sur les produits et services actuellement proposée entrait en vigueur telle quelle, nous chercherions surtout à préciser la façon de traiter les nombreux aspects particuliers du commerce des machines agricoles. Comme on l'a dit plus tôt, l'industrie agricole a bien des pratiques commerciales qui lui sont propres et, en tant que fournisseurs des agriculteurs, nous avons adopté diverses méthodes pour répondre à leurs besoins bien précis. Je n'ai pas suffisamment de temps aujourd'hui pour passer en revue ces particularités. Vous retrouverez néanmoins bon nombre d'entre elles dans le mémoire que nous vous avons fait parvenir plus tôt. Nous nous empresserons de répondre aux questions que vous voudrez bien poser à ce sujet.

On a entendu beaucoup de discussions et d'opinions au sujet des avantages que représente la vente d'équipement agricole détaxé aux agriculteurs. En tant que vendeur dudit équipement, nous y sommes tout à fait opposés. Les motifs et arguments en faveur de l'exonération des intrants des agriculteurs ont peut-être du bon, mais nous ne pouvons pas admettre que les difficultés prévues pour eux soient répercutées sur les concessionnaires.

En 1988, le concessionnaire moyen de machines agricoles avait un chiffre d'affaires d'environ trois millions de dollars. Si le taux de la taxe sur les produits et services est de 9 p. 100, cela signifie 270,000$, soit 22,000$ par mois sur les deux pages du grand livre. Si l'on exige que nous payions la TPS sur tous nos achats, qui seront ensuite revendus détaxés, cela voudra dire que l'on nous devra constamment entre 20,000$ et 50,000$ en ristournes. Inutile de dire que nous ne croyons pas au délai de remboursement de 21 jours.

Monsieur le président, les coûts de financement de ces sommes à recouvrer seront trop élevés pour bon nombre des concessionnaires, étant donné la conjoncture

[*Texte*]

the farm equipment trade. Additionally, a tax system that involves exceptions and exemptions, based on government definitions of who is and who is not, will quickly degenerate to the same situation we have today as we try to administer the current federal sales tax mess. Not all our sales are to farmers and it is not acceptable to be put in the position of making decisions in the course of a retail sale as to the tax status of the equipment and/or the customer in question. The bookkeeping required to administer such a system would only add to our costs.

One final word on administration. Please talk to your provincial counterparts and find a way to make this tax a combined GST/PST system. We thank you for your time in listening to our concerns. While no one likes to pay taxes, and we share that dislike, we came here today not to ask for special treatment but rather to ask that we be treated fairly and be treated the same as every other tax paying business in Canada.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Hills. You have both raised one issue that I want to see if I can get on the table. I was wondering if there was any breakdown as to farm sales and perhaps non-farm sales of equipment. In other words, you are a Case dealer, Mr. Kirkpatrick. You sell a good line of industrial machinery as well, and some of that machinery is useful as industrial machinery and as farm machinery. It depends who buys it and the equipment they buy with it as to how it is used.

How do we operate here if we exempted farmers from the tax on the equipment? Would we not get in the same position as Mr. Hills suggested, where you would wind up yourselves in heavy rebate positions? As well, would you not be in the position of having to make some sort of decision as to whether Mr. Smith, when he buys that backhoe, is really a farmer who is intending to use the backhoe to put in drainage tiles around the farm, because backhoes are useful around farms—tractor backhoes—or whether he happens to be deciding to go into the small contracting business and is going to be putting in septic tanks for his neighbours and therefore wants a backhoe?

Mr. Kirkpatrick: Our concept of a tax-free situation would focus on the idea that a farmer would get a tax number and that there would be a pre-qualification of every farmer, as we do in many other kinds of things today, and a bona fide farmer would be identified and issued a number. When he came to purchase agricultural equipment from a dealer, the evidence of that number would mean that the dealer would not then have to charge tax. Now, the issue of a backhoe, which might be used for agricultural purposes, would get very complicated.

[*Traduction*]

économique actuelle dans le commerce de l'équipement agricole. En outre, un système fiscal qui comporte des exceptions et exemptions, déterminées selon une définition du gouvernement de ce qui est et de ce qui n'est pas, dégénérera rapidement, pour nous replacer dans la situation présente, où nous essayons d'administrer le gâchis de l'actuelle taxe fédérale de vente. Nous ne vendons pas exclusivement à des agriculteurs, et il est inadmissible qu'on nous oblige, au niveau de la vente au détail, à déterminer si une machine ou un client a droit à l'exonération. La comptabilité exigée pour l'administration d'un tel système nous imposera des coûts supplémentaires.

Un dernier mot à propos de l'administration. Auriez-vous l'obligeance de discuter avec vos homologues provinciaux pour trouver une façon de combiner la TPS et la TVP? Nous vous remercions d'avoir pris le temps d'écouter nos inquiétudes. Personne, pas plus que nous, n'aime payer des taxes, mais si nous sommes venus ici aujourd'hui, ce n'est pas pour réclamer un traitement de faveur, c'est pour demander d'être traité équitablement comme n'importe quel autre commerce taxé au Canada.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Hills. Vous avez tous deux soulevé une question que je vais essayer de mettre sur le tapis. Je me demande si vous n'auriez pas une ventilation de votre chiffre d'affaires permettant de connaître la proportion des ventes faites à des exploitations agricoles. Vous, monsieur Kirkpatrick, vous êtes un concessionnaire Case. Vous vendez également une gamme de machines industrielles, certaines pouvant être utilisées aussi bien dans une usine que dans une exploitation agricole. Leur usage dépend de l'acheteur et de l'équipement ou des accessoires qu'il se procure avec ces machines.

Si l'on devait accorder une exonération aux agriculteurs, comment feriez-vous? Vous retrouveriez-vous dans la situation exposée par M. Hills, à savoir qu'on vous devrait constamment une ristourne élevée? Ne seriez-vous pas également obligés d'avoir à décider si monsieur un tel, qui veut vous acheter une rétrochargeuse, est vraiment un agriculteur qui a l'intention de s'en servir pour installer des tuiles de drainage autour de son exploitation, puisque cette machine est très utile dans une ferme, ou alors si cette personne a décidé de se lancer dans une petite entreprise d'installation de fosses septiques dans son voisinage?

M. Kirkpatrick: Suivant l'idée que nous nous faisons d'une exonération à l'intention des agriculteurs, ceux-ci se verraient attribuer un numéro d'exonération à la suite de certaines vérifications préliminaires, comme on le fait déjà pour toutes sortes de choses. Les vrais agriculteurs seraient ainsi identifiés, et on leur attribuerait un numéro. Pour acheter du matériel agricole, il suffirait de montrer ce numéro pour que le concessionnaire ne perçoive aucune taxe. Dans le cas d'une rétrochargeuse qui servirait à des fins agricoles, ce serait très compliqué.

[*Text*]

• 1655

I guess as part of the regulation, a decision would have to be made. As you know, today there is no way you can get a rebate on a backhoe, I do not think.

The Chairman: No, you cannot. Right now, if a farmer buys a backhoe, he eats the tax.

Mr. Kirkpatrick: That is correct.

The Chairman: He pays FST on it, and this is one of the costs of his doing business.

Mr. Kirkpatrick: We were in both of the businesses, as you acknowledged, and we very seldom sell backhoes to farmers—occasionally, new ones, but there are not a lot of new backhoes sold—so I would suggest that would be out of the mainstream of the problem.

Mr. Hills: The cashflow problem is the big problem. We do not want it moved up the line so that we become the whipping-boys for where it stops.

Mr. Soetens (Ontario): Thank you, Mr. Chairman. You hit on a point that I really want to start out on—this current scenario of federal sales tax versus the new proposal, and the backhoe was referenced as having federal sales tax. Could you give me an indication in your inventory of how much of your inventory would have federal sales tax built into it?

Ms Darla Youldon (Member, Canadian Farm and Industrial Equipment Institute): Are you talking at the dealer level?

Mr. Soetens: Either level. I would be interested in hearing from both sides.

Mr. Hills: That is part of the reason I say the current system is a mess or a nightmare.

It is a difficult question to answer in that I intended to bring with me and left a proof of 27 pages outlining equipment as to whether it is totally taxable regardless of who buys it, or whether it is totally exempt as to who buys it, and five different qualifications in between.

On top of that, we are required to make a decision as to whether this customer sitting across the desk is or is not a farmer so he can fall into one of these seven categories that we have.

We currently have inventory in stock that if it is industrial equipment—for instance, a backhoe has federal sales tax; it is buried in the price and is not identified.

We have farm tractors that do not include federal sales tax as a part of the cost, but is shown as a memo item. They are conditionally exempt. If we sell them to a farmer, they do not pay it. We have to send some paper through to them and they send it on to you people. If we sell it to a non-farmer, we have to pay tax. So the tax is not included in that cost at inventory.

[*Translation*]

D'après les règlements, il faudrait prendre une décision. À l'heure actuelle, je ne crois pas qu'il soit possible d'obtenir une ristourne pour une rétrochargeuse.

Le président: Non, c'est impossible. Les agriculteurs qui achètent des rétrochargeusess doivent pour l'instant absorber la taxe.

M. Kirkpatrick: C'est exact.

Le président: Ils paient la TFV, et cela fait partie de leurs coûts d'exploitation.

M. Kirkpatrick: Comme vous l'avez dit, nous sommes dans deux secteurs à la fois et nous vendons très rarement des rétrochargeuses à des agriculteurs—parfois des neuves, mais on ne vend pas beaucoup de rétrochargeuses neuves. Je crois que ce ne serait pas un problème très courant.

M. Hills: Le gros problème, c'est celui des liquidités. Nous ne voulons pas être les boucs émissaires et en hériter éventuellement.

M. Soetens (Ontario): Merci, monsieur le président. Vous mettez vraiment le doigt sur ce dont je veux parler d'abord, c'est-à-dire la comparaison entre la taxe fédérale de vente actuelle et la nouvelle taxe proposée. On a dit qu'il y avait une taxe fédérale de vente sur les rétrochargeuses. Pourriez-vous me dire quelle proportion de votre stock affiche un prix incluant la taxe fédérale de vente?

Mme Darla Youldon (membre, Institut canadien de l'équipement agricole et industriel): Vous voulez dire au niveau du détaillant?

M. Soetens: Au niveau du détaillant ou du fabricant, les deux m'intéressent.

M. Hills: Cela explique en partie pourquoi j'ai dit que le système actuel était un gâchis ou un cauchemar.

Il m'est difficile de vous répondre, puisque j'avais l'intention d'apporter avec moi—je l'ai oublié—un document de 27 pages décrivant le matériel qui est soit entièrement taxé, soit entièrement exonéré, suivant l'acheteur, avec cinq catégories différentes entre ces deux extrêmes.

On nous demande en plus de décider si le client est un agriculteur ou non et s'il peut être classé dans l'une de ces sept catégories.

Nous avons actuellement en stock de l'équipement qui, s'il est industriel. . . par exemple, une rétrochargeuse est assujettie à la taxe fédérale de vente, qui est englobée dans le prix; elle ne ressort pas.

Nous avons des tracteurs dont le prix ne comporte pas la taxe fédérale de vente; celle-ci apparaît à part, puisqu'ils peuvent être exonérés à certaines conditions. Les tracteurs vendus à des agriculteurs sont exonérés. Il faut alors expédier des papiers aux fabricants, qui les acheminent ensuite aux fonctionnaires. Si l'acheteur n'est pas un agriculteur, le fabricant du tracteur devra payer la

[*Texte*]

We have lawn-mowers that go behind tractors. If they are less than five feet wide, the tax is included but if they are over five feet wide, then it is conditionally exempt.

Mr. Soetens: These are all—

Mr. Hills: —part of 27 pages that we try to keep track of.

Mr. Soetens: Twenty-seven pages of current rules under the federal sales tax that you are obviously not enamoured with.

Mr. Hills: Not enamoured with. . . and that is one of the concerns: that we see the new system getting right back into the same problems if we get into zero-rating.

Ms Youldon: None of us are enamoured with it.

Mr. Frank D. Pickersgill (Director, Canadian Farm and Industrial Equipment Institute): We do not like the existing tax system. As manufacturers, we find it difficult and we do not like it.

Conceptually, a value-added tax to a manufacturer has some attraction. These colleagues on our right are our customers, and we are concerned about their cashflow problems.

We are concerned, with great respect, about their inability to be good administrators, and farmers perhaps are even less effective administrators. We think the paperwork burden for the benefit is not worth it, frankly, which is why we suggest a simple number for a farmer. Qualify him once, give him a number, and then exempt him for everything above a minimum threshold and—

Mr. Soetens: That is fine to suggest it, but then the people right beside you have to—

A witness: We have a war on our hands.

Mr. Pickersgill: But the problem is, were both investors supposed to speak at the same time?

Mr. Soetens: They have 75,000 different parts in inventory; some they sell to this guy with an exemption number and some they sell to the guy who does not, and so now you are throwing the bookkeeping burden on them.

Mr. Hills: That is how we see it.

Mr. Soetens: Now, I guess I would ask questions of both of you. We have had representations from two previous organizations. . . I do not know if you heard them this afternoon—

Mr. Kirkpatrick: Yes, we did.

Mr. Soetens: —but both of them challenged the concept that you, their suppliers, if there were a saving in

[*Traduction*]

taxe. Voilà pourquoi la taxe n'est pas comprise dans le prix d'inventaire.

On peut accrocher des tondeuses aux tracteurs. Si la tondeuse a moins de cinq pieds de large, elle est taxée, mais si elle a plus de cinq pieds, elle est exonérée à certaines conditions.

M. Soetens: Tout cela. . .

M. Hills: . . . se trouve dans les 27 pages dans lesquelles nous essayons de nous retrouver.

M. Soetens: Ce sont 27 pages de règles d'application de la taxe fédérale de vente, dont vous n'êtes manifestement pas entichés.

M. Hills: Pas vraiment, non. Et ce qui nous inquiète, c'est que le nouveau système risque de faire surgir les mêmes problèmes si l'on accorde la détaxe.

Mme Youldon: Aucun d'entre nous n'est entiché de la taxe.

M. Frank D. Pickersgill (directeur, Institut canadien de l'équipement agricole et industriel): Nous n'aimons pas la taxe actuelle. Comme fabricants, nous la trouvons difficile à appliquer et nous ne l'aimons pas.

En principe, une taxe à la valeur ajoutée est intéressante pour un fabricant. Ces personnes à droite sont nos clients, et leurs problèmes de liquidités nous inquiète.

En toute déférence, nous nous méfions de leur incapacité d'être de bons administrateurs. Et les agriculteurs sont peut-être des administrateurs encore moins efficaces. Nous croyons qu'il y a trop de paperasserie pour ce que cela rapporte. Voilà pourquoi nous suggérons l'attribution d'un numéro à l'agriculteur. On détermine une fois pour toutes son admissibilité, on lui attribue un numéro et, par la suite, tout ce qui dépasse un seuil minimum est exonéré pour lui et . . .

M. Soetens: C'est facile à proposer, mais ensuite, ces gens-là assis à côté de vous devront. . .

Un témoin: C'est la guerre.

M. Pickersgill: Est-ce que les deux groupes étaient censés prendre la parole au même moment?

M. Soetens: Les concessionnaires ont 75,000 pièces différentes en inventaire. Certaines seulement sont vendues à ceux qui détiennent un numéro d'exonération. Cela signifie que vous déchargez sur eux le fardeau de la comptabilité.

M. Hills: C'est notre point de vue.

M. Soetens: Je vais adresser des questions à vos deux groupes. Deux organisations vous ont précédés. . . Je ne sais pas si vous les avez entendues cet après-midi. . .

M. Kirkpatrick: Oui.

M. Soetens: . . . mais les deux ont contesté l'idée que vous, leurs fournisseurs, alliez diminuer vos prix

[*Text*]

federal sales tax, would not reduce your prices by the saving.

So my question to you is: are you in a competitive industry? Are you forced to lower your prices? Are farmers good shoppers? Or do you have the best of all worlds and charge what you want whenever you want?

Mr. Kirkpatrick: We are extremely competitive at every level.

Mr. Hills: They will get the full benefit.

Mr. Pickersgill: Look at the balance sheets of the farm equipment industry over the last decade and come to some conclusions about how viable or competitive this industry is. Farmers are very competitive shoppers—

A witness: Very competitive.

Mr. Pickersgill: —and this is a very tough business.

• 1700

Mr. Soetens: So you are saying that in a piece of equipment with a 13.5% current federal sales tax rolled in, when that 13.5% is removed, your customer will see a direct benefit by the reduction.

Mr. Hills: If that effects a $10 reduction, we will probably reduce our price by $11—tt is that competitive.

Mr. Pickersgill: I think as manufacturers, we would go to our purchasing people and demand that the steel company and the foundries and all of our suppliers take that out of their input costs.

Ms Youldon: I think you can understand that it is going difficult for us to come up with the tax that is in our business inputs. To come up with the tax in a tractor that we do not charge any tax on is a very difficult problem, but we are going to make an attempt to so. Yes, you can be sure that for competitive reasons, we will have to strip the tax out.

Mr. Soetens: In the presentation by the Canadian Farm and Industrial Equipment Institute, you say that:

> We recommend the government reduce the proposed rate of tax and apply it to a broader base of goods and services.

In the general sense, that means tax food. You can get on to some other issues, but that is big outstanding issue. Yet your customers who were just here—one of the customers, anyway—said not to tax food, as they like the system now. Would you care to pass on your comments with regard to what your customers are thinking in this proposal?

Mr. Kirkpatrick: I will take the first crack at it. We are concerned about the 9% level. The only apparent alternative is to broaden the base. We are concerned about

[*Translation*]

proportionnellement à la taxe fédérale de vente que vous n'aurez plus à payer.

Je vous demande donc s'il y a beaucoup de concurrence dans votre industrie. Êtes-vous obligés de baisser vos prix? Les agriculteurs sont-ils des acheteurs avisés? Ou êtes-vous bien placés pour exiger le prix que vous voulez?

M. Kirkpatrick: Notre industrie est extrêmement concurrentielle à tous les niveaux.

M. Hills: Donc, les agriculteurs en profiteront pleinement.

M. Pickersgill: Si vous jetez un coup d'oeil au bilan de l'industrie du matériel agricole depuis une dizaine d'années, vous pourrez tirer des conclusions sur sa viabilité ou sur sa compétitivité. Les agriculteurs sont des acheteurs très avisés. . .

Un témoin: En effet.

M. Pickersgill: . . . et les affaires sont très dures.

M. Soetens: Vous voulez donc dire que pour le matériel dont le prix comprend l'actuelle taxe fédérale de vente de 13,5 p. 100, vos clients pourront profiter directement d'une réduction équivalente.

M. Hills: Si la suppression de la taxe signifie une diminution de 10$, nous baisserons probablement notre prix de 11$, la concurrence est forte à ce point.

M. Pickersgill: En tant que fabricants, je crois que nous allons demander à nos acheteurs d'exiger des aciéries et de tous nos fournisseurs qu'ils déduisent la taxe du coût de leurs intrants.

Mme Youldon: Comprenez qu'il nous sera difficile de calculer la taxe qui fait partie de nos intrants. Il est assez difficile de calculer la taxe dissimulée dans un tracteur sur lequel nous ne percevons aucune taxe, mais nous allons essayer de le faire. Vous pouvez être certains que la concurrence nous obligera à déduire l'ancienne taxe de nos prix.

M. Soetens: Dans son mémoire, l'Institut canadien de l'équipement agricole et industriel dit ce qui suit:

> Nous proposons que le gouvernement réduise le taux proposé de la taxe et qu'il élargisse l'assiette de la taxe.

En général, cela signifie taxer les produits alimentaires. On peut songer à d'autres articles aussi, mais c'est la principale question qu'il reste à régler. Pourtant, l'un de vos clients qui étaient ici un peu plus tôt est venu nous dire qu'il ne fallait pas taxer les produits alimentaires parce qu'ils aiment le système comme il est. Que pensez-vous des réflexions de vos consommateurs à ce sujet?

M. Kirkpatrick: Je vais me lancer le premier. Nous trouvons le taux de 9 p. 100 trop élevé, et la seule solution possible serait d'élargir l'assiette. Nous craignons les effets

[*Texte*]

potential inflationary effects and all of the other things you have heard so much about.

Food, at some level, might have to be included—not the basic production of food, but the processing and some of these other things may have to be if that is the only other alternative.

Mr. Soetens: Let me maybe try to ask it in a more direct fashion, then. There is a number I have heard—that if you taxed all food in the grocery store, you might effectively reduce the rate by 1%, and thereby reduce it to 8% from the 9%. Would your business be terribly affected one way or the other whether the rate is 8% or 9%? Do you foresee a great change in the system?

Mr. Kirkpatrick: My personal reaction would be that would not be sufficient. The concept of a reduced tax would be at least to the 7% level and probably 6%.

Mr. Soetens: It would take other things to get it down to 7%.

Mr. Kirkpatrick: I would invite the input of our colleague.

Ms Youldon: There are other things which are currently proposed to be tax free besides basic food that could be stripped out.

Mr. Soetens: Prescription drugs—

Ms Youldon: Medical devices.

Mr. Soetens: —medical devices, but those are not in the quantity of food. You get into each one of those separately.

I would be curious in the concept of your current paperwork. I think in one of your presentations, you talk about the multiplicity of invoices and parts that you deal with and a concern is of the paperwork involved.

I guess my question to you is, and I guess this probably goes more to the dealers, if you have sales on a monthly basis of, for argument's sake, $100,000 in assorted parts and services and you have purchases to offset that of $50,000 and therefore you remit tax on the difference between the two, why does that seem to be so overly complex versus what you have to go through today?

Mr. Hills: I did not say it was an overly complicated system. Relatively speaking, if it were implemented as proposed, our only concern is to sort out some of the peculiar situations that the farm equipment dealers, our suppliers and our customers, have to deal with.

The second part of dealing with the complexities would get into the situation of issuing a number to a farmer or issuing zero-rating, or however that is handled. Where now, we cannot simply say a purchase—we paid it so we put it into one bucket; and a sale—we collected it so we put it into another bucket; and at the end of the month we put the two together and either collect or send back, whichever.

[*Traduction*]

inflationnistes possibles et tout ce dont on vous a tant parlé déjà.

Il faudra peut-être inclure les produits alimentaires à un niveau ou à un autre—peut-être pas les aliments eux-mêmes, mais leur traitement et certaines autres choses, si nous n'avons pas le choix.

M. Soetens: Je vais vous poser la question plus directement. On a dit, je crois, que si l'on taxait tous les aliments vendus dans une épicerie, on pourrait diminuer le taux de la taxe de 1 p. 100. Il serait alors de 8 p. 100 au lieu de 9 p. 100. Est-ce que vos entreprises seraient très affectées par une taxe de 8 ou 9 p. 100? Croyez-vous que cela apporterait de grands changements?

M. Kirkpatrick: Personnellement, je trouve que la différence n'est pas assez grande. Abaisser le taux de la taxe signifie le diminuer jusqu'à 7 p. 100, et même probablement 6 p. 100.

M. Soetens: Pour pouvoir l'abaisser jusqu'à 7 p. 100, il faudrait taxer encore plus de choses.

M. Kirkpatrick: Je voudrais que notre collègue fasse une intervention.

Mme Youldon: En plus des produits alimentaires, il y a d'autres articles qu'on propose de détaxer et qui pourraient en fait être taxés.

M. Soetens: Les médicaments d'ordonnance. . .

Mme Youldon: Les appareils médicaux.

M. Soetens: . . . les appareils médicaux, mais on n'en vend pas autant que des aliments. On aborde chaque catégorie séparément.

Je serais curieux de connaître votre paperasserie actuelle. Dans l'un des mémoires, je crois, on parle de la multiplicité des factures et des pièces que vous avez, et vous craignez que la paperasse n'augmente encore.

Ma question s'adresse en fait plutôt aux concessionnaires. Disons, aux fins de la démonstration, que votre chiffre d'affaires mensuel est de 100,000$ pour la vente de pièces et de services et que vos achats, en contrepartie, totalisent 50,000$. Vous devez donc remettre la taxe sur la différence entre les deux montants. Pourquoi cela vous paraît-il trop complexe par rapport à la situation actuelle?

M. Hills: Je n'ai pas dit que ce serait trop complexe. Tout simplement, si la taxe telle que proposée entre en vigueur, nous ne savons pas comment nous arriverons à démêler certaines des situations particulières aux concessionnaires d'équipement agricole, à leurs fournisseurs et à leurs clients.

Pour régler les complications, on pourrait attribuer un numéro à chaque agriculteur ou lui attribuer une taxe à taux nul, ou encore opter pour une formule différente. D'après ce qui est proposé, on ne pourra pas simplement mettre les achats dans un pot et les ventes dans un autre, faire le bilan à la fin du mois, et demander un remboursement ou remettre un montant supplémentaire, le cas échéant.

[*Text*]

If you suddenly leave one bucket empty all of the time or only partially fill it, now you we have got a problem of trying to figure out, what do we put into this bucket, what do we take out? The comment in the original brief of the number involved just the sheer volume.

As Mr. Kirkpatrick indicated in starting, I think if the GST is inevitable, there is no point in spending a lot of time arguing about whether it should or should not be put in place. So to a point we have accepted that the basic concept is there; let us now keep it as simple as possible.

• 1705

Mr. Soetens: My final question, I guess, would go to both of you—and I do not know if there is an easy answer available. But the average sales of a dealer, how much of it would be farm-oriented versus the alternatives that Joe Consumer walks in looking for. . . that special part for his lawn-mower or lawn tractor? Can you equate how much goes to actual farmers versus all those others who may use your services?

Mr. Hills: It is 10% to 90% and you pick which way it goes, depending on the dealer.

Mr. Pickersgill: It depends on the dealer. A dealer close to a city has a different percentage than a dealer in the middle of Saskatchewan, obviously.

Ms Youldon: I can give you a percentage that Revenue Canada currently uses in the conditional group of products. At least for our company, they use an 80:20 split, that 80% is sold agricultural and 20% would be sold non-agricultural. That is John Deere products, including consumer products.

Mr. Hills: Green and yellow, or green only?

Ms Youldon: Goods that are conditional under the existing Schedule III.

Mr. Soetens: Is it common practice amongst your dealers to provide the financing yourself to farmers who make purchases, or do you usually arrange outside financing?

Mr. Hills: It would be outside financing through our suppliers, in most cases; supplier-related companies.

Ms Youldon: Usually the manufacturers have outside finance companies.

Mr. Soetens: So you have arranged with the A-B-C finance company to carry this farmer's purchase of a combine or whatever it is that—

Ms Youldon: It would be our own finance company, in many cases.

Mr. Kirkpatrick: Yes. More typically, they would be captive. . . or third party, in some cases.

[*Translation*]

Si l'un des pots est toujours vide, ou presque, il faut alors régler le problème de déterminer ce qu'on doit mettre dans le pot et ce qu'on doit en retirer. Le premier mémoire que nous vous avons fait parvenir mentionnait des chiffres pour vous donner une idée du volume en cause.

Comme l'a dit M. Kirkpatrick au début, la TPS me paraît inévitable; inutile donc de passer beaucoup de temps à débattre de l'opportunité ou non de l'imposer. On a donc accepté l'idée. Maintenant, il faut que la formule demeure le plus simple possible.

M. Soetens: Ma dernière question s'adresse aux deux organisations, et je ne sais pas s'il y a une réponse simple et toute prête. Si l'on prend le chiffre d'affaires d'un concessionnaire moyen, quel pourcentage provient des exploitations agricoles et quelle part provient des consommateurs qui vont chez vous chercher par exemple une pièce pour une tondeuse à gazon? Est-ce que vous savez quelle proportion de vos ventes sont faites à de vrais cultivateurs et quelle part aux autres clients?

M. Hills: La proportion varie entre 10 et 90 p. 100, suivant le concessionnaire.

M. Pickersgill: Cela dépend du concessionnaire. S'il est situé près d'une ville, les proportions seront différentes de celles d'un concessionnaire installé au milieu de la Saskatchewan.

Mme Youldon: Je peux vous donner les proportions qu'utilise actuellement Revenu Canada pour la catégorie des produits exonérés à certaines conditions. Du moins pour notre compagie, la proportion est de 80 p. 100 aux agriculteurs et de 20 p. 100 aux non-agriculteurs. Il s'agit des produits John Deere, y compris des produits à la consommation.

M. Hills: Vert et jaune, ou vert seulement?

Mme Youldon: Il s'agit des produits qui peuvent être exonérés en vertu de l'annexe III actuelle.

M. Soetens: Est-il courant chez les concessionnaires d'assurer eux-mêmes le financement des achats des agriculteurs, ou préférez-vous obtenir du financement d'un tiers?

M. Hills: La plupart du temps, nous obtenons du financement par l'intermédiaire de nos fournisseurs, c'est-à-dire des compagnies liées aux fournisseurs.

Mme Youldon: Les fabricants ont généralement des sociétés de financement extérieures.

M. Soetens: Vous vous entendez donc avec la société de financement XYZ pour qu'elle finance l'achat d'une moissonneuse-batteuse par un agriculteur.

Mme Youldon: Bien souvent, c'est notre propre société de financement.

M. Kirkpatrick: Oui. Généralement, il s'agit de sociétés captives, et parfois aussi d'un tiers.

[*Texte*]

Mr. Soetens: And the percentage of financing, is it usually very highly leveraged purchases?

Mr. Pickersgill: Yes.

Mr. Kirkpatrick: Yes.

Mr. Soetens: Good. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: You would have no particular problem, though, writing the contract on the basis that the GST rebate would be payable in 60 days and not charge interest on it, but have the contract specifically demand a lump sum payment within a 60-day period.

Mr. Kirkpatrick: Are you talking about an assignment of the rebate?

The Chairman: Sure.

Mr. Kirkpatrick: As long as we were able to be compensated by someone for the cost of carrying it the 60 days. But I am afraid it would have to come back to—

The Chairman: You would figure out how to compensate yourself for that, I am sure. Mr. Nystrom.

Mr. Nystrom: I wanted to ask you about additional costs to the dealers in particular. I have here a copy of the brief from the Canadian Federation of Farm Equipment Dealers and it says, and I quote:

> From ministry sources, we know that for each farm equipment dealer at the retail level, approximately 7,150 parts and service invoices are generated per year, an average of $75 per invoice for a total number of invoices of $7.8 million—to round it off—and a dollar volume of some $590 million, and at 9% GST it is about $53 million. This does not include tractor and machine unit costs.

You go on to say that farmers and dealers will have to borrow additional operating funds to pay the GST and pay additional interest on this borrowed money that is ultimately all refundable.

Now, I wanted to ask you this: The farmers from the Federation of Agriculture said to us about an hour ago that the additional cost to the GST in terms of administration and borrowing that bridging money for 21 days and so on would be about $150 million a year.

What is the additional cost for you in terms of all the extra accountants you may have to hire or the extra help you have to hire or the overtime, the extra invoices, the paperwork, the burden, the pain in the neck? Do you have any "guesstimate" as to what that will cost?

Mr. Hills: Splitting the $150 million into two components, one being the direct interest cost, if we are

[*Traduction*]

M. Soetens: Et est-ce qu'habituellement, un pourcentage très élevé du prix d'achat est financé?

M. Pickersgill: Oui.

M. Kirkpatrick: Oui.

M. Soetens: Bien. Merci, monsieur le président.

Le président: Il n'y aurait pas de problème si vous rédigiez le contrat de façon que le remboursement de la TPS soit payé en 60 jours ou moins, sans intérêt, mais éxigiez, par contrat, un paiement forfaitaire en deçà de 60 jours.

M. Kirkpatrick: Vous voulez dire une cession de la ristourne?

Le président: Certainement.

M. Kirkpatrick: Dans la mesure où quelqu'un peut nous indemniser pour nos frais de crédit de 60 jours, c'est possible, mais je crains qu'il ne faudrait alors. . .

Le président: Vous trouveriez certainement une façon de vous faire rembourser, je n'en doute pas. Monsieur Nystrom.

M. Nystrom: Je veux vous interroger à propos des coûts additionnels que cela représente pour les concessionnaires en particulier. J'ai ici copie du mémoire que nous a fait parvenir la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles. On peut y lire, et je cite:

> Selon certains membres de cette industrie, nous savons que chaque marchand d'instruments agricoles négociant au détail produit environ 7,150 factures de pièces et services chaque année, pour un montant moyen de 75$ par facture, ce qui donne un total de 7,8 millions de factures—pour arrondir—totalisant un montant de quelque 590 millions de dollars. La TPS de 9 p. 100 s'élèverait donc à environ 53 millions de dollars. Ces chiffres ne tiennent pas compte de toutes les ventes unitaires de tracteurs et d'instruments agricoles.

Vous poursuivez en disant que les agriculteurs et les marchands devront emprunter des sommes supplémentaires afin de s'assurer les fonds de roulement nécessaires pour payer la TPS et assumer des intérêts additionnels sur les sommes empruntées, même si la taxe sera finalement remboursée en totalité.

Voici ma question: les membres de la Fédération de l'agriculture nous ont dit il y a environ une heure que les coûts additionnels de la TPS qui découleront de son administration et de l'obligation d'obtenir un financement provisoire pendant environ 21 jours s'élèveront à 150 millions de dollars par an environ.

Combien vous coûteront le personnel que vous devrez engager en plus ou les heures supplémentaires de travail, les factures en plus, la paperasserie, la charge de travail, les ennuis? Pouvez-vous nous dire au pif combien cela pourrait coûter?

M. Hills: Ces 150 millions de dollars ont deux causes, l'une étant les frais d'intérêt directs si l'on est obligé

[*Text*]

into a situation of borrowing the money as a cashflow requirement, I can speak to that.

As for the compliance cost, the only figure I have is the one Mrs. Pyke gave to you this morning. By our calculations, it amounts to a full person in an average dealership at $30,000.

Just let me add a few figures before I address the interest costs. I mentioned at the outset that I am a pinch-hitter; I had to work with the figures I had over the weekend and I am sure our general manager has some Canadian figures that he was able to work with. What I worked with was Ontario figures extrapolated to a Canadian. . . and they fitted in with what he had, so I am comfortable in working with them.

• 1710

If there are 1,200 dealers in Canada at an average of $3 million a piece, I think it is $3 billion, I do not normally work in numbers this high, but $3,600 million. If we use that 0.92¢ or 1¢ on the dollar as the compliance cost that the OFA presented, that is $30,000 per year per dealership.

Back to the specific comments related to costs. If we are in a total tax rebate situation, which is not the current proposal but we hear a lot of conversation about putting us in that position, we are looking at carrying a receivable, an on-going receivable, of between $20,000 and $50,000. The cost of that would range between $3,750 at a 15% interest rate. To carry that $20,000 to $50,000 all the time—it will be there; we will be adding to it at one end and taking off at the other but it will stay there all the time. Our cost will be between $30,000 and $75,000. That is a direct cost for borrowing that money. If we are not able to borrow that working capital, then it turns into reduction in inventory and working capital and our business will suffer and it will become even more a direct cost.

Mr. Nystrom: So I suppose my other question to you then is: if it is going to cost the farmers an extra $150 million totally globally, that is their estimate, what is the extra cost for you going to be across the country, globally, totally?

Mr. Hills: I do not have that figure other than using some of the information they gave us. I could work it out using some that they gave us, some that I have here, but I am accepting the 0.92¢ as their figure in doing that. It works out to $7,500 at the outset, $7,500 per year per dealer, plus $30,000 per year per dealer times 1,200.

Mr. Nystrom: Which comes out to a lot of money.

Mr. Hills: It comes out to a lot of money.

[*Translation*]

d'emprunter à cause de besoins en liquidités. Je peux en parler.

L'autre cause, ce sont les coûts d'observation. Le seul chiffre que j'ai est celui que M^me^ Pyke vous a donné ce matin. D'après nos calculs, une concession moyenne doit engager une personne à temps plein dont la rémunération est d'environ 30,000$.

Avant de vous parler des frais d'intérêt, je vais vous donner d'autres chiffres. Je vous ai dit au départ que j'étais venu ici au pied levé. J'ai donc dû travailler en fin de semaine avec les chiffres dont je disposais. Je suis certain que notre directeur général a, lui, des chiffres pour l'ensemble du Canada. Moi, j'ai utilisé les chiffres pour l'Ontario et j'ai extrapolé pour le Canada. Comme cela correspondait à ceux qu'avait notre directeur général, je crois pouvoir les utiliser.

Disons qu'il y a 1,200 concessionnaires au Canada valant en moyenne 3 millions de dollars chacun; je crois que c'est 3 milliards de dollars, mais comme je n'ai pas l'habitude de tels chiffres, disons 3,600 millions de dollars. Si les coûts d'observation sont de 0,92 ou 1 cent le dollar, comme l'a dit la FAO, cela représente 30,000$ par an, par concessionnaire.

Revenons-en aux observations concernant expressément les coûts. Si l'on avait droit au plein remboursement de la taxe, ce qui n'est pas prévu à l'heure actuelle, mais il en est beaucoup question, nous aurions perpétuellement entre 20,000$ et 50,000$ à recouvrer. Le financement de cette créance serait de l'ordre d'environ 3,750$, à un taux d'intérêt de 15 p. cent. Si nous étions obligés d'avoir une créance perpétuelle oscillant entre 20,000$ et 50,000$, ce serait un coût inévitable. On va ajouter à une extrémité ce qu'on va retirer à l'autre, mais il y aurait toujours quelque chose. Nos coûts oscilleront donc entre 30,000$ et 75,000$. Voilà les coûts directs d'emprunt. Si nous sommes incapables d'emprunter ces fonds de roulement, nous devrons réduire notre inventaire et notre fonds de roulement, ce dont notre entreprise souffrira, et ce sera alors un coût encore plus direct.

M. Nystrom: Voici donc alors mon autre question: si cela doit coûter globalement 150 millions de dollars de plus aux agriculteurs, d'après leurs chiffres, combien cela coûtera-t-il en plus à tous les concessionnaires du pays?

M. Hills: Je n'ai pas d'autres chiffres que ceux qu'ils nous ont communiqués. Je pourrais toujours faire des calculs en utilisant les chiffres qu'ils nous ont donnés, ceux que j'ai ici, et en admettant que les coûts seraient effectivement de 0,92 cent le dollar. Cela nous donne 7,500$ par an, par concessionnaire, plus 30,000$ par an par concessionnaire fois 1,200.

M. Nystrom: Cela fait beaucoup d'argent.

M. Hills: En effet.

[*Texte*]

Mr. Nystrom: The question that farmers want to ask, I suppose, if you have the answer for, would you eat that additional cost? Would that come out of your profits, or would indeed some of that be passed on to the farmers?

Mr. Hills: I suspect some of it would come out of our profits. That is why we would have many more farm equipment dealers in serious financial difficulty and out of business. It will cost. I do not have specific numbers, but it has been part of the conversations we have had as to what effect it might have on our dealer numbers.

Mr. Nystrom: There is already a problem. If you drive around the Prairies now compared with 10 or 15 years ago, there are a lot fewer dealers out there. It has really become very concentrated.

Mr. Hills: It is true in Ontario as well.

Mr. Nystrom: Now, to ask the same questions of your colleagues in terms of the manufacturing side. Have you figured out what your additional costs would be? There has been more consolidation, of course, in your industry and fewer manufacturers over the years. If this proposition is not changed and we have the two-tier system, the provincial and federal, would you agree with Mr. Bulloch that it is a nightmare? If so, why? From your point of view, what are the additional administrative costs, compliance costs, carrying costs?

Ms Youldon: Perhaps I could just make a comment on that. I think you have to not underestimate the compliance costs right now that companies have under the federal sales tax system. We spend a great deal of money administering a tax system where the liability is with the vendor and not the purchaser. The move to purchaser liability is an excellent move is what we are thinking.

As far as compliance under the new tax, because some manufacturers are going to sell. . . We are going to sell taxable goods and be subject to getting refunds that are going to be netted out, we are not in the same position as the farmer who is going to be selling tax free and be constantly in a refund position. So our carrying costs are going to be considerably less. Now, we have no way to substantiate any numbers. You could ask us about that $150 million, but certainly I could not substantiate it.

Mr. Nystrom: I think that is really about it. It is a matter of nobody really knowing what the additional costs will be of compliance when you go right through the system, the farmers, the dealers and everybody else.

Mr. Pickard: I guess I want to go back over a couple of things, because I am not really clear on the idea of expanding the tax to a broader base. And yet most farm organizations that I have talked to suggest zero-rated and they are quite happy with that. I do not see any other way to expand it to a broader base other than bringing in food.

[*Traduction*]

M. Nystrom: Je présume que les agriculteurs veulent savoir si vous allez absorber ces coûts additionnels. Allez-vous les amortir à même vos profits, ou allez-vous les transmettre en partie du moins aux agriculteurs?

M. Hills: Je présume que nous les amortirons en partie à même nos profits. Voilà pourquoi beaucoup d'autres marchands de matériel agricole éprouveront de sérieuses difficultés financières et même perdront leurs entreprises. Cela augmentera nos coûts. Je n'ai pas de chiffres précis, mais il en a été question lorsque nous avons discuté de l'effet que cela aurait sur le nombre de concessionnaires.

M. Nystrom: C'est déjà un problème. Quand on va dans les Prairies maintenant, on trouve beaucoup moins de concessionnaires qu'il y a dix ou quinze ans. Il y a vraiment eu une grande concentration.

M. Hills: C'est la même chose en Ontario.

M. Nystrom: J'adresse maintenant les mêmes questions aux fabricants. Avez-vous calculé quels seront vos coûts additionnels? Votre industrie a évidemment fait beaucoup de consolidation, et il y a maintenant moins de fabricants qu'il y a quelques années. Si le projet de taxe n'est pas modifié et qu'on a deux taxes, une taxe provinciale et une autre, fédérale, diriez-vous comme M. Bulloch que ce sera un cauchemar? Si oui, pourquoi? Selon vous, quels seront les coûts d'administration, d'observation et de financement supplémentaires?

Mme Youldon: Je voudrais faire un commentaire. Il ne faut pas sous-estimer les coûts d'observation actuels qu'impose aux sociétés la taxe fédérale de vente. Nous dépensons beaucoup pour administrer une taxe à laquelle c'est le vendeur, et non pas l'acheteur, qui est assujetti. Nous approuvons la décision d'assujettir dorénavant l'acheteur à la taxe.

Pour ce qui est de l'application de la nouvelle taxe, comme certains fabricants vont vendre. . . Comme nous allons vendre des produits taxés et que nous pourrons aussi obtenir des remboursements, les deux s'annuleront. Nous ne serons donc pas dans la même situation que les agriculteurs qui vendront des produits détaxés et qui seront donc constamment en attente de remboursement. Nos frais de crédit seront donc moins élevés. Mais il nous est impossible d'avancer des chiffres. Vous pouvez toujours nous interroger à propos de ces 150 millions de dollars, mais je ne peux rien dire avec certitude.

M. Nystrom: C'est vraiment cela. Personne ne sait quels coûts supplémentaires entraînera l'observation quand on songe à tout le système, les agriculteurs, les marchands et tous les autres.

M. Pickard: Je vais revenir à certains points déjà abordés, car je ne suis pas certain de bien saisir l'idée d'élargir l'assiette de la taxe. Pourtant, la plupart des représentants d'associations agricoles avec lesquels j'ai discuté sont très heureux de la proposition d'un taux nul. Je ne vois pas comment on pourrait élargir l'assiette sans

[*Text*]

Is there any philosophy with that? I thought it was being suggested at the broader base.

• 1715

Mr. Kirkpatrick: I guess we would have difficulty identifying a broader base. As I said to the prior question on the same subject, our concern is the impact of the 9% level.

Mr. Pickard: You want the rate lowered but not broader based.

Mr. Kirkpatrick: Yes.

Mr. Pickard: Okay. That is clear. I can understand where you are coming from, because I think most people feel that 9% is going to be very difficult to handle in almost every business.

Second, I would like to go to the equipment dealers. You have a lot of extra cost, which you have pointed out clearly here, such as compliance costs and carrying costs. You in the industry may be able to take some of this, but obviously you cannot absorb all of the cost because the farm implement dealers in this country are certainly not in what we would suggest is a really solvent position in most cases. As a result, I do not see any other way except to pass those costs onto the farmer or to see more implement dealers go into bankruptcy. Could you comment on that?

Mr. Hills: You are right. You are absolutely right.

Mr. Pickard: Therefore the farm community is not only going to have to carry their own costs and their own extras, but also they are going to have to pay that much more again for purchasing implements and other things. It is going to create a greater pressure on the farm community than what I think is perceived on the surface.

Mr. Hills: We cannot afford to absorb any additional costs in our industry, whether it is GST costs, compliance costs, or whatever costs they may be. If you look at some of the financial composites that are available in farm equipment dealers, nobody in his right mind would be in the business.

Mr. Pickard: This is what a lot of people in my area have said about farming too. We have come down with some really disastrous years and circumstances beyond their control. They have come down and it has been a very difficult time. This does reflect back into your industry because they do not have the cash to carry the extra purchases required to keep their farm production up.

Secondly, on the tax certificates you had suggested before as a way of carrying through some of these costs and saving a lot of paperwork shuffle and saving a lot of carrying costs, could you—

[*Translation*]

taxer les produits alimentaires. Y a-t-il un principe là-dessous? Je croyais que c'était proposé pour une assiette plus large.

M. Kirkpatrick: J'imagine que nous aurions de la difficulté à définir une assiette plus large. Comme je l'ai dit en réponse à une autre question sur le même sujet, nous nous préoccupons avant tout de l'effet du taux de 9 p. 100.

M. Pickard: Vous voulez que ce taux soit abaissé, sans que l'assiette soit élargie.

M. Kirkpatrick: Oui.

M. Pickard: Voilà qui est clair. Je comprends vos préoccupations, car je sais bien que la plupart des gens estiment qu'il sera très difficile, pour presque toutes les entreprises, de faire face à ce taux de 9 p. 100.

En second lieu, j'aimerais en revenir aux vendeurs de matériel. Vous avez clairement souligné ici l'existence de nombreux coûts supplémentaires, tels que les coûts d'observation et les frais financiers. Il est possible que votre industrie puisse en assumer une partie, mais il est bien évident qu'elle ne pourra en absorber la totalité, étant donné la situation financière dans laquelle se trouvent la plupart des vendeurs de matériel agricole du pays. En conséquence, je ne vois pas d'autre solution que de répercuter ces coûts sur les agriculteurs si l'on ne veut pas que d'autres vendeurs de matériel agricole se retrouvent en faillite. Qu'avez-vous à dire à ce sujet?

M. Hills: Vous avez raison. Vous avez tout à fait raison.

M. Pickard: Le monde agricole va donc non seulement devoir assumer ses propres frais financiers et ses propres coûts supplémentaires, mais il lui faudra en plus payer plus cher pour acheter son matériel et ses diverses fournitures. Il sera donc encore plus pressuré qu'il ne le semble à première vue.

M. Hills: Notre industrie ne peut se permettre de supporter des charges supplémentaires, que ce soit le taux de la TPS, les coûts d'observation ou d'autres coûts de ce type. Lorsqu'on examine les paramètres financiers qui régissent la profession de vendeur de matériel agricole, on se dit qu'il faut être fou pour se lancer dans ce métier.

M. Pickard: C'est ce que beaucoup de gens de ma région disent aussi à propos de la profession d'agriculteur. Nous avons dû composer avec des années réellement catastrophiques et des circonstances indépendantes de notre volonté. Il a fallu composer et passer par des périodes très difficiles. Notre industrie en souffre parce que les agriculteurs n'ont pas suffisamment de liquidités pour effectuer les achats supplémentaires qui leur permettraient de maintenir leur production.

En second lieu, en ce qui concerne les certificats d'exonération que vous venez de proposer pour reporter une partie de ces coûts, éviter un grand nombre de formalités administratives et économiser de nombreux frais financiers, pourriez-vous. . .

[*Texte*]

Mr. Hills: I would take issue with it. I think just the opposite is true. They are the people who suggested the certificate.

Mr. Pickard: Maybe I can get both sides to this viewpoint then. Let us look at the exemption certificates from your side, and then we will go over to the manufacturers' side.

Mr. Hills: Our problem with the certificate is with who gets one. You are going to look after that. We will accept that you have said which individual is a farmer and which one is not. Does this allow the farmer to buy every product we would sell, be it the backhoe or a garden tractor? This is a lovely issue to get into. Is the farmer going to be able to buy a garden tractor exempt?

You will give me a list. We now have some 27 pages of equipment identified according to the category it fits into. Then our manufacturer friends come along and make another piece of equipment that does not quite fit in there. You could describe it as this or you could describe it as that. Is it a garden tractor or is it a lawn tractor? Does it qualify or does it not qualify?

We see ourselves very quickly right back into the same situation we were in. We are forced to make the decision as to whether this certificate can be applied to that product.

The other side of the coin where our purchasers all pay the GST to us is relatively simple. They are a purchaser, so they pay it. It is a very selfish point of view, but this is where we come from. They are a purchaser, so they pay it. When we buy it, we pay it. We are relatively clean now. Our bookeeping chores are much less than they would be if we have to get into trying to figure out what we put into this other bucket.

Mr. Kirkpatrick: Our objective in proposing an exemption number, if you will, was purely and simply to simplify the process. A very high percentage of our dealers are agricultural; it may be 95 and 5. It depends on the manufacturer, the location and all these kinds of things. It seemed to us that the administrative burden would be significantly diminished if we could allow a farmer to come in with a tax number that meant whatever he bought was tax free.

• 1720

Again we come to the issue of a mower on a garden tractor or a backhoe he might buy. Those are peripheral. If it did not result in a significant reduction in cashflow and a significant reduction in the administrative costs, then obviously it would not be the solution. We perceive this not to be the case, though.

[*Traduction*]

M. Hills: Je m'y oppose. Je pense que c'est justement le contraire qui est vrai. Ce sont eux qui ont proposé ce certificat.

M. Pickard: Je pourrais donc entendre les deux sons de cloche. Nous pourrions peut-être écouter ce que vous avez à dire à ce sujet et nous donnerons ensuite la parole aux fabricants.

M. Hills: Le problème, pour nous, est de savoir qui va bénéficier de ce certificat. Vous allez vous en occuper. Nous accepterons votre définition de l'agriculteur pour savoir qui est agriculteur et qui ne l'est pas. Cela permettra-t-il à l'agriculteur d'acheter tous les produits que nous vendons, que ce soit une rétrochargeuse ou un tracteur de jardin? Quel beau sujet de polémique! Un agriculteur pourra-t-il acheter un tracteur de jardin exonéré?

Vous devrez me donner une liste. Nous nous retrouverons avec une nomenclature de 27 pages regroupant le matériel par catégories. C'est alors que le fabricant aura la bonne idée de nous présenter un autre type de matériel difficile à faire entrer dans une catégorie ou dans l'autre. S'agit-il d'un tracteur de jardin ou d'un tracteur-tondeuse à gazon? Va-t-on pouvoir l'acheter exonéré ou non?

Très vite, nous nous retrouverons à notre point de départ. Nous serons obligés de décider nous-mêmes si le certificat s'applique ou non à ce produit.

Il faut voir aussi d'un autre côté que lorsque tous nos acheteurs paient la TPS, le système est relativement simple. À partir du moment où ils achètent, ils paient la taxe. C'est là un point de vue très égoïste, mais nous en sommes tous là. L'acheteur paie la taxe. Lorsque nous achetons de notre côté un produit, nous payons la taxe. Les choses sont relativement claires à l'heure actuelle. Nos problèmes de comptabilité sont bien moindres que s'il nous fallait nous creuser la cervelle pour savoir dans quelle catégorie placer telle ou telle chose.

M. Kirkpatrick: Lorsque nous avons proposé ce numéro d'exonération, nous voulions tout simplement simplifier la procédure. Un très fort pourcentage de nos vendeurs ont une vocation agricole; 95 p. 100 d'entre eux peut-être. Cela dépend du fabricant, de sa situation géographique, etc. Il nous a semblé que les formalités administratives seraient grandement simplifiées si les agriculteurs pouvaient se présenter avec un numéro d'exonération leur permettant d'acheter tout leur matériel exonéré.

Nous retombons sur le problème de la tondeuse, du tracteur de jardin ou de la rétrochargeuse que l'agriculteur peut éventuellement acheter. Ce sont là des problèmes secondaires. Si cette mesure ne réduisait pas de manière appréciable les besoins de liquidités et les formalités administratives nécessaires, ce ne serait

[*Text*]

Mr. Pickersgill: We had in mind that every item a bona fide farmer purchased would be exempt.

Mr. Pickard: Fertilizer, the whole shooting match.

Mr. Pickersgill: Give them a number with, say, a $500 minimum threshold. If he goes into a dealership. . . This is our thought; admittedly we are business people and we are not tax consultants. We want to get around this administrative nightmare. We have exactly the same concerns as our colleagues. We are frightened about the paperwork the dealer and the farmer is going to be faced with.

As a manufacturer of farm equipment, 90% of our products are tax exempt now. We are going to put them in a system where they have to prove and claim and go through a lot of paperwork to get their tax money back. We say to give them a simple number. Once they get the number, everything they buy is tax exempt above a certain threshold. It might simplify it. It is just an idea.

Mr. Hills: I have a problem with the threshold.

Mr. Pickersgill: We thought you might.

Mr. Hills: If we were talking about equipment, it might be a workable solution. We mentioned in our original brief that there are some 7,150 parts invoices per year, per month or whatever it was here. On average, they are at most $75 per invoice; every one of them is below $500 and we are into the same situation. Parts are a part of this dilemma we are in regarding whether it is taxable or not. Hydraulic oil is and engine oil is not, or the other way around.

Mr. Kirkpatrick: You currently identify those things for provincial sales tax in most provinces.

Mr. Pickard: There is one further area, Mr. Chairman, I would like to just ask a question about. It has to do with fuel costs. I brought up the point a little earlier that with the rebates being cut back—currently the rebates are 8.5¢ per litre—as the farmer purchases fuel, he will get a 2.8¢ rebate, which is what the rebate will be under the GST. It will go from 8.5¢ per litre down to 2.8¢ per litre. There is an actual increase in excise tax of 1¢ on gasoline and 3¢ on diesel fuel. Those are the figures I was putting out earlier. This gives an overall cost increase to the farmer for fuel of between 15.5% and 20%, depending on whether it is gasoline or diesel.

[*Translation*]

évidemment pas une solution. Nous avons toutefois l'impression que ce n'est pas le cas.

M. Pickersgill: Nous étions d'avis que tout article acheté par un agriculteur légitime devait être exonéré.

M. Pickard: Les engrais, tout l'attirail.

M. Pickersgill: Accordons-leur une exonération comportant, par exemple, un seuil de 500$. S'ils vont chez le vendeur. . . C'est ce que nous avons pensé; nous sommes bien entendu des gens d'affaires, et non des consultants en fiscalité. Nous voulons éviter ce cauchemar administratif. Nous avons exactement les mêmes préoccupations que nos collègues. Nous nous inquiétons de la quantité de paperasse qui va accabler les vendeurs et les agriculteurs.

En tant que fabricants de matériel agricole, 90 p. 100 de nos produits sont exonérés à l'heure actuelle. Nous allons maintenant plonger ces gens dans un système qui les obligera à présenter des demandes, à apporter des preuves et à remplir tout un tas de formalités administratives pour se faire rembourser la taxe. Nous disons alors simplement: accordons-leur un numéro d'exonération. Une fois en possession de ce numéro, tous leurs achats seront exonérés jusqu'à un certain seuil. Ce pourrait être une simplification. C'est juste une idée.

M. Hills: J'ai des réserves à faire au sujet du seuil.

M. Pickersgill: Nous pensions bien que vous auriez peut-être des réserves à faire.

M. Hills: Si nous parlions simplement de matériel, ce serait peut-être une bonne solution. Nous avons toutefois indiqué dans notre mémoire à l'origine qu'il y avait quelque 7,150 factures portant sur les pièces par an, par mois, ou je ne sais plus selon quelle fréquence. Dans l'ensemble, ces factures ne s'élèvent pas à plus de 75$; aucune ne dépasse 500$, et nous nous retrouverons dans la même situation qu'avant. Les pièces nous ramènent à cet exercice futile de savoir ce qui est taxable et ce qui ne l'est pas. L'huile des mécanismes hydrauliques l'est et l'huile à moteur ne l'est pas, à moins que ce ne soit le contraire.

M. Kirkpatrick: À l'heure actuelle, vous établissez ce genre de catégories au titre de la taxe de vente provinciale dans la plupart des provinces.

M. Pickard: Monsieur le président, j'aimerais aborder un autre point. Il s'agit du coût des carburants. J'ai indiqué précédemment qu'avec la réduction des ristournes—qui sont à l'heure actuelle de 8,5 cents le litre—les agriculteurs, lorsqu'ils achèteront leur carburant, ne bénéficieront plus que d'une ristourne de 2,8 cents le litre en vertu du régime de la TPS. Ils passeront donc de 8,5 cents le litre à 2,8 cents le litre. La taxe d'accise va monter en fait d'un cent sur l'essence et de trois cents sur le diesel. Ce sont là les chiffres que j'ai indiqués précédemment. Les carburants achetés par les agriculteurs vont donc augmenter au total de 15,5 p. 100 à 20 p. 100, selon que l'on parle de l'essence ou du diesel.

[*Texte*]

I went over it with our research people so that they clearly understood it, and they agreed on it. Is it going to affect your business aspects? You have a farmer out there who is buying; his costs have just increased on operating the equipment by 15% to 20%.

Mr. Kirkpatrick: Obviously anything that affects the cashflow and the costs to a farmer affect all of us at this table.

Mr. Pickard: You feel it would be another major setback in ways. It directly relates back to the taxation policies at present too.

Ms Youldon: As we mentioned in our brief, we do not represent farmers directly, but they are very important to us as our customers. As the dealer organization was saying, we charge tax on everything and we get a credit on everything. It is not that simple.

Mr. Pickard: Exactly, but without them you do not exist. I think this is the key to the whole thing. Where their costs increase, their money gets spread out. If they do not have the money to buy the equipment, then your problem starts at that point.

Ms Youldon: Right.

Mr. Pickard: I see cost increases even in the fuel they are using to operate your equipment, which is a major problem for you.

Mr. Hills: You do not cure the problem by transferring those costs to us.

Mr. Pickard: Oh, no, and I am not suggesting it.

Mr. Hills: Or to anyone up the line.

Ms Youldon: We recognize that.

The Vice-Chairman: It looks like we have pretty well exhausted the line of questioning. I think this has been an interesting situation. We have two groups who are working in part of the same industry but at the same time have different concerns, some of which are directly oppposed to each other. I think it is an experiment we might want to try a little more often. Maybe we can get the Chamber of Commerce and the CLC next time.

Anyway, on behalf of the committee I would like to thank you very much for coming here today and for bringing forward your views and your submission. We will hopefully be taking them into consideration in a week or two when we get down to trying to figure out what we are going to do with all of this. Thank you very much.

[*Traduction*]

J'en ai discuté avec nos agents de recherche en leur posant clairement le problème, et ils sont d'accord avec moi. Quelles vont être les répercussions sur les ventes dans votre secteur? Vous vous adresserez à des acheteurs, les agriculteurs, qui auront subi des augmentations de coûts de 15 p. 100 à 20 p. 100 pour l'exploitation de leur matériel.

M. Kirkpatrick: Bien entendu, tout ce qui grève les coûts et les liquidités des agriculteurs porte préjudice à l'ensemble des gens réunis autour de cette table.

M. Pickard: Vous estimez que les effets seront là aussi très dommageables à certains égards. Cela nous ramène directement par ailleurs aux politiques actuelles en matière d'application des taxes.

Mme Youldon: Ainsi que nous l'avons indiqué dans notre mémoire, nous ne représentons pas directement les agriculteurs, mais ils jouent un grand rôle pour nos entreprises, puisque ce sont nos clients. Comme l'a déclaré l'organisation des vendeurs, nous appliquons la taxe sur tout et nous obtenons un crédit sur tout. Ce n'est pas si simple.

M. Pickard: C'est exact, mais sans eux, vous n'êtes rien. Je pense que c'est là la clé de tout le système. À partir du moment où leurs coûts augmentent, ils n'ont plus suffisamment d'argent pour tout. S'ils n'ont plus d'argent pour acheter du matériel, vos difficultés commencent.

Mme Youldon: C'est exact.

M. Pickard: Je constate que même le coût des carburants dont ils ont besoin pour utiliser votre matériel augmente, ce qui est un gros problème pour vous.

M. Hills: Vous n'allez pas remédier au problème en répercutant ces coûts sur nous.

M. Pickard: Non, bien sûr, et ce n'était pas là mon intention.

M. Hills: Ou sur tout autre intervenant, le long de la chaîne.

Mme Youldon: Nous le savons bien.

Le vice-président: Il semble que nous ayons à peu près épuisé la question. J'ai trouvé cette discussion très intéressante. Nous avons là deux groupes qui font partie du même secteur, mais qui ne partagent pas toujours les mêmes préoccupations et qui s'opposent même directement sur certains points. Voilà qui est très intéressant, et nous devrions répéter l'expérience un peu plus souvent. La prochaine fois, nous pourrions peut-être convoquer en même temps la Chambre de commerce et le CTC.

Quoi qu'il en soit, je vous remercie au nom du Comité d'avoir comparu devant nous aujourd'hui, de nous avoir présenté vos mémoires et de nous avoir fait connaître vos points de vue. Nous nous efforcerons d'en tenir compte dans une semaine ou deux, lorsque nous chercherons à débrouiller tout ce qui nous a été présenté. Je vous remercie.

[*Text*]

We will take a two-minute adjournment and then we will have the Canadian Organization of Small Business Inc.

• 1724

[*Translation*]

Je suspends la séance pendant deux minutes, et nous entendrons ensuite la *Canadian Organization of Small Business Inc.*

• 1729

The Vice-Chairman: If we take our places, we can get started again. Our next witness is the Canadian Organization of Small Business Inc., represented by Don Eastcott, chief executive officer. I think you have been here enough times to know what the rules are. If you could give us a brief outline of your major concerns, we have some people who have been gearing up for two or three weeks to ask you questions. Please proceed.

Le vice-président: Veuillez vous rasseoir, nous allons reprendre la séance. Le témoin suivant est la *Canadian Organization of Small Business Inc.*, représentée par son directeur général, Don Eastcott. Ce n'est pas la première fois que vous venez ici, et vous devez savoir comment nous fonctionnons. Je vous demanderais d'exposer brièvement vos principales préoccupations et de répondre ensuite aux questions posées par des gens qui ont eu deux ou trois semaines pour se préparer. Je vous donne la parole.

• 1730

Mr. Don Eastcott (Chief Executive Officer, Canadian Organization of Small Business Inc.): Thank you, Mr. Chairman, ladies and gentlemen. My apologies for my two confrères not being able to make it; one has a rather serious family illness and the other has business commitments. I thought I had a back-up but he is either lost somewhere in Ottawa or he did not get out of Toronto.

M. Don Eastcott (directeur général, *Canadian Organization of Small Business Inc.*): Je vous remercie, monsieur le président, mesdames et messieurs. Je vous prie d'accepter les excuses de mes deux confrères qui n'ont pas pu venir ici aujourd'hui; l'un d'entre eux a quelqu'un de très malade dans sa famille et l'autre a des engagements professionnels. Je pensais que j'avais quelqu'un pour les remplacer, mais il s'est perdu quelque part à Ottawa, à moins qu'il n'ait pas réussi à quitter Toronto.

I am not going to belabour our brief by going through it point by point. Many of the things I am going to say to you I am sure you have heard before. I am going to try to touch on some of the pertinent points of our brief that might vary somewhat from what you have heard before. I would rather leave much more time for the question period than listen to myself talk. I will disqualify myself as a tax expert. I had hoped, as I said earlier, to have two of those with me. If you have technical questions, I will do my best to answer them. If not, I will just have to defer.

Je ne reprendrai pas point par point notre mémoire; je n'ai pas l'intention de vous infliger ce pensum. Je suis sûr que d'autres vous ont déjà dit bon nombre de choses qui s'y trouvent. Je m'efforcerai d'aborder un certain nombre de points essentiels de notre mémoire qui pourraient être quelque peu différents de ce que vous avez entendu par ailleurs. Je préfère me consacrer davantage à vos questions et éviter de passer mon temps à m'écouter parler. Je ne me qualifierais pas d'expert en fiscalité. Comme je viens de vous le dire, j'espérais que mes deux collègues m'aideraient sur ce point. Si vous avez des questions à poser sur des points très techniques, je m'efforcerai d'y répondre de mon mieux. En cas d'impossibilité, il me faudra tout simplement remettre les réponses à plus tard.

The concern of the small business community in Canada is that while we appreciate the need for tax reform and while we appreciate the need to secure a broader tax base, particularly with a declining payroll opportunity, the GST is critically flawed. We are going to suggest a number of issues that might answer some of the questions. First of all, the GST must be purely a tax collection process and spread over the broadest base possible. To put it in plain English: no exemptions.

Le monde de la petite entreprise au Canada, tout en reconnaissant la nécessité d'une réforme fiscale et celle d'élargir notre assiette fiscale, surtout compte tenu de la marge réduite sur les listes de paie, s'inquiète des graves lacunes que comporte le régime de la TPS. Nous voulons faire un certain nombre de propositions susceptibles de résoudre certaines difficultés. Avant tout, il faut que la TPS soit un simple mécanisme de perception des taxes et que son assiette soit aussi élargie que possible. En bon français: pas d'exonérations.

The GST must not be used as a mechanism whereby the Government of Canada attempts to adjust social or economic imbalances. If it is going to be purely a tax

Par le biais de la TPS, le gouvernement du Canada ne doit pas chercher à corriger les déséquilibres sociaux ou économiques. Il faut que ce soit un simple mécanisme de

[*Texte*]

collection process and if there are injustices or dissaffections that have to be addressed, they can be clearly done through other mechanisms already existent in the federal process. They should not be done as something ensconced in law or hidden in the legislation for the collection of the GST.

In other words, the GST must be visible, accountable and easily scrutable on an ongoing process. We believe it has to be a joint federal-provincial program. If we had our choice, we would like to see it collected at the provincial level because they already have the mechanisms.

The rate of the GST at 9% is clearly too high. We would be much more comfortable somewhere between 5% and 7%. We believe the Government of Canada should form a commission to study the impact of the GST, advise and assist with the implementation and the adjustments that may be required thereafter.

We would like to see serious consideration to a joint federal-provincial vendor credit being introduced, a minimum ceiling of $4,000 indexed to inflation and the annual remittance for firms with annual sales under $100,000 exempted. The remittance period for small businesses, particularly those that collect by invoices, should be extended to 40 days after the end of each quarter. All businesses with annual sales of less than $2 million—and I am saying there a minimum of $2 million—would be the firms that should get this extension.

One of the things we may be a little bit unique in asking for is that if the federal government and the provincial governments cannot come to any conclusions as to a joint system, perhaps the discussions and the system should be open to public scrutiny. If we could see what was going on in the discussions, we could more readily appreciate the problems and may be even more in a position to help both provincial and federal governments resolve some of the controversy.

We would like the Government of Canada to release all studies relative to the GST. One of the things we have a problem understanding is the conclusions that are come to and intimated by government studies we never have the opportunity to access.

We are concerned about the intrusion of government into the right of privacy of business. Certainly many of the paper processes that we see coming out of Ottawa are clearly set up to accommodate the GST. At the same time they ask for more and more information about what businesses do, how they do it and how much they make. This is a very disturbing trend.

[*Traduction*]

perception des taxes, et s'il y a des injustices ou des déséquilibres, il sera préférable de les corriger au moyen d'autres mécanismes qui existent déjà dans le système fédéral. Il ne faut pas qu'on le fasse par des moyens détournés cachés dans la loi visant la perception de la TPS.

Autrement dit, il faut que la TPS soit transparente, que l'on doive en rendre compte et que l'on puisse en assurer un suivi en permanence. Nous estimons qu'il faut qu'elle relève d'un programme fédéral-provincial mixte. Si on nous en laissait le choix, nous préférerions qu'elle soit perçue au niveau provincial, parce que les provinces sont déjà équipées pour cela.

Le taux de 9 p. 100 de la TPS est bien évidemment trop élevé. Nous serions bien plus disposés à l'accepter si elle se situait entre 5 et 7 p. 100. Le gouvernement du Canada devrait selon nous mettre sur pied une commission chargée d'étudier les répercussions de la TPS, de donner des conseils et de contribuer aux mesures d'application et aux corrections susceptibles d'être apportées plus tard.

Nous aimerions que l'on envisage sérieusement l'adoption d'un crédit mixte fédéral-provincial pour les vendeurs, d'un seuil minimum de 4 000$ indexé sur l'inflation et d'une exemption des entreprises faisant moins de 100 000$ de ventes par an quant au délai de remise de la taxe. La période de remise des petites entreprises, notamment de celles qui perçoivent leur argent au moyen de factures, devrait être portée à 40 jours après la fin de chaque trimestre. Toutes les entreprises dont les ventes annuelles sont inférieures à 2 millions de dollars, et je dis bien 2 millions de dollars, devraient pouvoir bénéficier de cette prorogation de délai.

Là où nous faisons preuve d'un peu d'originalité, c'est en demandant, au cas où le gouvernement fédéral et les provinces ne parviendraient pas à s'entendre sur un système mixte, que les pourparlers et l'ensemble du système puissent être éventuellement portés à la connaissance du public. Si nous savions exactement où en sont les discussions, nous pourrions peut-être mieux apprécier les problèmes et éventuellement aider les provinces et le gouvernement fédéral à résoudre leurs différends.

Nous aimerions que le gouvernement du Canada publie toutes les études relatives à la TPS. Nous comprenons difficilement comment nous en sommes arrivés à ces conclusions à partir d'études du gouvernement que nous n'avons jamais eu la possibilité de consulter.

L'intervention du gouvernement dans la vie privée des entreprises nous inquiètent. Certes, nombre de formalités administratives qui nous sont imposées par Ottawa visent à faciliter la mise en place de la TPS. Toutefois, on en profite pour nous demander toujours plus de renseignements sur ce que font les entreprises, la façon dont elles s'y prennent et l'argent qu'elles gagnent. C'est là une tendance très inquiétante.

[*Text*]

The Government of Canada should readdress the necessity for taxation reform and revise the manner whereby the costs of research and development, environmental protection and capital expenditures for production are treated. I appreciate that this is not a facet of the GST, but the GST is purely part of tax reform. In order for tax reform to be effective, we feel it must go further than it currently does.

• 1735

We ask the Government of Canada to show real and specific initiatives to significantly reduce the national debt, the cost of government and the intervention into the competitive enterprise system. I am sure that somebody is going to ask me how to do it. My answer is, as has been outlined throughout the brief, to open the door and to let us see what you have to deal with. Let us work with you. Only then can we make intelligent discussion and intelligent suggestions.

Mr. Chairman, this should wrap up our pertinent points. I would hope that everybody reads the brief in more detail. While it lacks perhaps some style, I think the substance is there and is clearly understandable.

Mr. Gagliano (Saint-Léonard): Welcome to the committee. I want to say right away that I had the opportunity of reading your complete brief, and I congratulate you. I think you made the points very clearly and they are very well presented.

Your organization and yourself on different occasions have presented briefs to the Minister of Finance on the budget or on tax reform. Like Mr. Bulloch, who was here before you, you also are close to the government and are advising the government. All of a sudden, if I read correctly your brief—and everybody knows the position of Mr. Bulloch—both organizations, the two national organizations of small business in Canada, are strongly rejecting and criticizing the government on this GST proposal.

One of your major concerns is the relation between the provinces. Mr. Bulloch told us that according to his consultation with the provincial ministers of finance or the provincial treasurers, there was really no negotiation between the federal and the provincial governments. I want you to tell us if you have any information really why it is not working. I think it was last week when they came out from a meeting in kind of a shooting match. The Minister of Finance was saying nasty things about the provincial ministers of finance. Is the Minister of Finance really negotiating or is he trying to get approval? What is your impression?

[*Translation*]

Il faut que le gouvernement du Canada réexamine la nécessité d'une réforme fiscale et revoie la façon dont les coûts de la recherche et du développement, la protection de l'environnement et les dépenses en immobilisations consacrées à la production sont traités. Je sais bien que ce n'est pas là une particularité de la TPS, mais la TPS fait partie intégrante de la réforme fiscale. Pour que la réforme fiscale soit efficace, nous estimons qu'il faut qu'elle aille plus loin qu'à l'heure actuelle.

Nous demandons au gouvernement du Canada de faire preuve d'initiative et de mettre en place des mesures précises afin de réduire de manière appréciable le montant de la dette nationale, le coût de fonctionnement du gouvernement et ses interventions dans le libre jeu de la concurrence des entreprises. Bien sûr, on va me demander comment y parvenir. Je répondrai, comme nous l'avons indiqué tout au long de notre mémoire, qu'il faut ouvrir toutes grandes les portes et nous montrer quels sont les enjeux. Laissez-nous travailler avec vous. Ce n'est qu'à ce moment-là que nous pourrons avoir des discussions intelligentes et faire des propositions intelligentes.

Monsieur le président, voici quelles sont nos principales observations. J'espère que tout le monde aura l'occasion de lire notre mémoire en détail. Il peut y avoir des problèmes de style, mais je pense qu'il est solide quant au fond et qu'il n'est pas difficile à comprendre.

M. Gagliano (Saint-Léonard): Bienvenue devant le Comité. Je dois vous dire tout de suite que j'ai eu l'occasion de lire votre mémoire, et je vous félicite. Je considère que vous avez su bien présenter vos arguments et que votre mémoire est très clair.

Votre organisation et vous-même avez présenté à différentes reprises des mémoires au ministère des Finances sur le budget et sur la réforme fiscale. Comme M. Bulloch, qui vous a précédé, vous êtes par ailleurs proche du gouvernement et vous lui servez de conseillers. Tout d'un coup, si je comprends bien votre mémoire—et tout le monde connaît les positions de M. Bulloch—vos deux organisations, soit les deux organisations nationales de la petite entreprise au Canada, rejettent carrément ce projet de TPS et critiquent fortement le gouvernement à ce sujet.

L'une de vos grandes préoccupations porte sur les relations avec les provinces. M. Bulloch nous a indiqué qu'il avait conclu de ces consultations avec les ministères des Finances et les trésoriers provinciaux qu'il n'y avait en fait aucune négociation véritable entre le gouvernement fédéral et les provinces. Pourriez-vous nous dire si vous savez pour quelle raison ça ne fonctionne pas? Je pense que c'est la semaine dernière qu'on les a vus sortir d'une réunion qui n'était qu'une espèce de cacophonie. Le ministre des Finances n'était pas tendre dans ses déclarations envers ses homologues provinciaux. Le ministre des Finances négocie-t-il de bonne foi ou

[*Texte*]

Mr. Eastcott: I suspect that both sides are shadow fencing with each other. I do not believe there has been the quality or the quantity of negotiation between the government and the provinces there should be. We are suggesting that if they cannot come to some conclusions jointly, they should open up the process so we can all have a look at it. It is clearly indicative in some of the provincial studies of which we have seen parts that there will be problems in the provinces. There are also indications there that many of them are going to do quite well by it, anywhere from increased transfer payments to better economic activity.

The bottom line is—and we have said it in our brief—we think the leaders of our Canadian governments, the provincials and the federals, have failed this nation in this process. We clearly understand the need for GST. We clearly understand the trend in the marketplace away from salaries towards consumerism. Some 48 other countries in the world have done this. Most of them have made mistakes. We can learn from that. We have a great opportunity in Canada. The bottom line is that all the political parties and all the governments have to work together on this. There is just too much at stake and too big an issue to have it blown away with parochial or political posturing.

Mr. Gagliano: Do you believe the federal government should go it alone if the provinces do not come along on this system? Do you believe the government should force and go public if it has to—if the blame is on the provinces, as the Minister of Finance claims—force the provinces to negotiate and come to a conclusion to have one sales tax system in the country?

Mr. Eastcott: I think it would be a great tragedy if the federal government found themselves in a position where they had to go it alone. I am not going to say they should not, because I am not party to all the materials. Until I could see a lot more detail, I could not make that decision in a hard and fast way. There is no reason, aside from some posturing and some negotiation, we cannot have a joint provincial situation.

Mr. Gagliano: In your summary, you also say the GST must not increase the size of government or the cost of government.

• 1740

I am sure you are aware of the speech the Minister of National Revenue made in Toronto a couple of weeks ago. He said we are going to have between 3,200 or 4,000 more civil servants or tax auditors. As I am sure you are aware, a couple of years ago—about a year before the election—there was a joint provincial-federal report on

[*Traduction*]

cherche-t-il à faire adopter son point de vue? Quelle est votre impression?

M. Eastcott: Je pense que des deux côtés, on joue au théâtre d'ombres. Je n'ai pas l'impression que des négociations de qualité ou en quantité suffisante aient eu lieu entre le gouvernement et les provinces. Nous disons que s'ils ne parviennent pas à s'entendre, il faudrait que l'on puisse examiner ce qui se passe. Certaines études provinciales dont nous avons pu consulter des passages nous montrent bien qu'il y aura des problèmes dans les provinces. Tout indique aussi qu'un bon nombre d'entre elles ne vont pas s'en porter plus mal, que ce soit du fait de l'augmentation des paiements de transfert ou de l'amélioration de l'activité économique.

Au bout du compte, et nous l'avons dit dans notre mémoire, nous estimons que nos dirigeants politiques, tant ceux des provinces que du gouvernement fédéral, ont mal servi la nation dans cette affaire. Nous comprenons bien la nécessité de la TPS. Nous comprenons bien que la consommation prend le pas sur le salaire dans notre économie. Quarante-huit autres pays du monde ont déjà agi dans ce sens. La plupart d'entre eux ont commis des erreurs. Nous pouvons en tirer un enseignement. En fin de compte, il faut que tous les partis politiques et tous les gouvernements oeuvrent de concert dans cette affaire. Nous avons tout simplement trop à perdre et la question est trop grave pour que l'on se perde en querelles de clocher ou en rodomontades politiques.

M. Gagliano: Pensez-vous qu'il faille que le gouvernement fédéral agisse tout seul si les provinces n'acceptent pas le système? Pensez-vous que le gouvernement doive forcer les choses et en appeler à l'opinion publique, s'il le faut—si les provinces sont à blâmer, comme l'affirme le ministre des Finances—et oblige les provinces à négocier et à en venir à la conclusion qu'il ne faut qu'un seul système de taxe de vente pour l'ensemble du pays?

M. Eastcott: Je pense que ce serait une catastrophe s'il fallait que le gouvernement fédéral agisse seul. Je ne dis pas qu'il ne doit pas le faire, car je ne connais pas tous les détails de l'affaire. Jusqu'à mieux informé, il m'est impossible de faire ce genre d'affirmation sans réfléchir. Rien ne nous empêche, en dépit de tout ce que l'on peut dire pour les besoins de la négociation, d'avoir un système fédéral-provincial mixte.

M. Gagliano: Dans votre résumé, vous nous dites par ailleurs qu'il ne faut pas que la TPS entraîne une augmentation de la taille du gouvernement ou des coûts de fonctionnement du gouvernement.

Vous connaissez certainement la teneur du discours prononcé par le ministre du Revenu national à Toronto il y a deux semaines. Il a déclaré à cette occasion qu'il nous faudrait entre 3,200 et 4,000 fonctionnaires ou percepteurs de plus. Vous n'ignorez pas qu'il y a deux ans à peu près—soit environ un an avant l'élection—un

[*Text*]

paperburden by small business. The government with a lot of fanfare announced a joint commission to cut paperwork. I do not know whether your organization was invited to be a member of it. Small business through a survey indicated they cannot take it any more. Adding 4,000 civil servants scares a lot of people.

Mr. Eastcott: Mr. Gagliano, with all due respect to the minister, I could suggest to him that we will probably need 4,000 people in Alberta alone. We do not have a sales tax collection force out there, aside from the MST. He will probably need that many in due course in Alberta.

Incidentally, I am a member of the Paperburden Reduction Advisory Committee, whatever state it may be at this point in time. I mentioned in my short summation that we have seen an awful lot of paperwork already coming out of Ottawa from various departments that is clearly designed to assist in the collection of GST.

At the risk of sounding like something out of a *Spycatcher* movie, a whole intelligence system is in place within the government to get more information on business so it can administer and track GST. This is really disconcerting to us. Not only is it going to cost the small business community more money, but also it is going to leave them open to all sorts of situations wherein we are going to have people in the employ of the government making decisions on businesses based on information they have collected.

If you have ever dealt with Revenue Canada, you know what a horror story it can be when you have somebody out there doing an audit who has one set of rules and a one-track mind. It does not matter what you say to them or try to show them or convince them, this is the way it is going to be. You end up in long, litigative processes and it is very expensive. The whole paperburden aspect scares the bedevil out of us.

Mr. Gagliano: Yes, I know. One very interesting item you just mentioned is the possibility of 4,000 tax inspectors in Alberta alone. This projection may be very modest or very conservative. Other people are talking of between 4,000 and 10,000 tax inspectors we could have by 1991-92 if the government goes along on this GST. Your comments, I think, confirm this prediction.

You also refer in your brief to something very interesting. You say the Government of Canada should readdress the necessity for taxation reform and revise the manner whereby the cost of research and development, environmental protection and capital expenditure for

[*Translation*]

rapport a été publié conjointement par le gouvernement fédéral et les provinces sur les formalités administratives imposées aux petites entreprises. Le gouvernement s'est empressé de crier sur les toits qu'une commission mixte allait être instituée pour éliminer la paperasserie. Je ne sais pas si votre organisation a été invitée à y participer. Un sondage mené auprès des petites entreprises a révélé que l'on avait atteint le point de saturation. Quatre mille fonctionnaires de plus, voilà qui fait peur à beaucoup de gens.

M. Eastcott: Monsieur Gagliano, malgré tout le respect que je dois au ministre, je dois lui signaler que nous aurons probablement besoin d'engager plus de 4,000 employés en Alberta seulement. Nous n'avons pas de percepteurs de la taxe de vente dans cette province, si l'on exclut la TVF. Nous aurons probablement besoin de tout cela en Alberta lorsque le temps sera venu.

En passant, je vous informe que je suis membre du comité consultatif sur la réduction de la paperasserie, ou ce qu'il en est à l'heure actuelle. J'ai indiqué dans mon résumé que nous avons déjà vu arriver des tas de paperasses d'Ottawa, en provenance de différents ministères, en vue, bien évidemment, de faciliter la perception de la TPS.

Au risque de faire un mauvais film d'espionnage, je dois vous dire que tout un système de renseignements est déjà en place au sein du gouvernement afin d'en savoir davantage sur les entreprises et de pouvoir administrer et retracer la TPS. Voilà qui est très préoccupant. Voilà une mesure qui va non seulement coûter de l'argent aux entreprises, mais qui va aussi les mettre dans des situations délicates, alors que l'on verra des gens employés par le gouvernement prendre des décisions au sujet des entreprises d'après les renseignements ainsi tirés.

Si vous avez déjà eu maille à partir avec Revenu Canada, vous savez dans quelle situation kafkaïenne vous risquez de vous retrouver en cas de vérification effectuée par quelqu'un qui ne connaît que le règlement et qui n'a qu'une seule idée en tête. Toutes vos objurgations et tous vos arguments ne servent à rien, c'est comme ça, un point, c'est tout. Cela se termine par de longs procès qui coûtent cher. La seule mention de toute cette paperasserie nous fait froid dans le dos.

M. Gagliano: Bien sûr, je comprends. Je relève avec grand intérêt que vous indiquez qu'il faudra peut-être 4,000 percepteurs supplémentaires dans la seule province d'Alberta. Les prévisions de ce type peuvent être parfois très en deçà de la vérité. D'autres personnes donnent des chiffres se situant entre 4,000 et 10,000 percepteurs en 1991-1992 si le gouvernement met en application cette TPS. Vos commentaires confirment à mon avis ce genre de prévisions.

Vous mentionnez par ailleurs dans votre mémoire quelque chose de très intéressant. Vous nous dites que le gouvernement du Canada devrait réexaminer la nécessité d'une réforme fiscale et revoir la façon dont le coût de la recherche et du développement, la protection de

[*Texte*]

production are treated. Are you implying that we should go back on the tax reform and readdress those issues?

Mr. Eastcott: We are saying that tax reform, when we are only readjusting the base, moving it off one source of taxation and shifting it towards another, is not nearly enough if we are going to remain competitive internationally. Certainly in situations of R and D and in certain capital situations, it is far more advantageous to North American companies and Canadian companies therein to have their research and development done somewhere else. In this case maybe they should have their equipment manufacturered or perhaps even their plants located somewhere else for the simple reason that they can get faster write-offs.

If we take this in conjunction with the rapid change in technology, where the shift is now about every three years to change, a company having a long write-off period to recover investment for research and development or equipment for capital production suddenly finds it cannot compete with the new boy on the block. I do not think you have to look any further than the forestry industry in Alberta. The Japanese are clearly outperforming the European and the North American companies simply because they have a clean slate coming in and they do not have to recover previous expenditures.

Mr. Gagliano: You say also that the Government of Canada should release all studies relating to the GST. Everybody is asking for it. In the past few days there have been a lot of questions in the House, and still the Minister of Finance says no. What would be in those studies that would not help the debate and maybe clear the air to make Canadians understand why? Why would the government not release those studies?

• 1745

Mr. Eastcott: This would require some conjecture on my part. As you are probably aware, Mr. Gagliano, I can be a bit tenacious. I do quite often bug the bureaucracy with questions searching for answers. The bottom line is that they have told us on a number of occasion to go away and that they do not have the answer because they are too busy trying to get this thing in shape and in the process for the deadline. They say they will deal with those issues and problems as they come up.

Clearly there are not enough studies. I think this is indicated by the performance and the reluctance to come out and definitively show the back-up. Clearly there are strong positions all across Canada, both provincial and private, by people who doubt the accuracy of the government's assumptions. The only way we can

[*Traduction*]

l'environnement et les dépenses en immobilisation consacrées à la production sont traités. Voulez-vous laisser entendre par là qu'il nous faut revenir sur la réforme fiscale et revoir toutes ces questions?

M. Eastcott: Nous disons que la réforme fiscale, qui se contente de modifier l'assiette et de déplacer la taxe d'un secteur à l'autre, n'est pas suffisante si l'on veut rester compétitif au plan international. De toute évidence, sur le plan de la R et D et pour certaines dépenses en immobilisation, il est bien plus avantageux pour les entreprises canadiennes et pour les entreprises de l'Amérique du Nord en général de faire faire leur recherche et leur développement ailleurs. Il se peut qu'elles soient amenées dans ce cas à faire fabriquer leur matériel, ou peut-être même à implanter leurs usines ailleurs, pour la simple raison qu'elles bénéficient d'un amortissemnt accéléré.

Lorsque à cela s'ajoute l'évolution rapide des techniques, les changements se faisant aujourd'hui à peu près tous les trois ans, une entreprise qui doit appliquer une longue période d'amortissement pour recouvrer ses investissements pour la recherche et le développement ou ses achats d'équipement de production va s'apercevoir rapidement qu'elle n'est plus en mesure de concurrencer les nouveaux venus sur le marché. Il suffit à mon avis d'examiner la situation de l'industrie forestière en Alberta. Les Japonais surpassent largement les entreprises européennes et nord-américaines tout simplement parce qu'ils partent de zéro et n'ont pas à recouvrer des dépenses antérieures.

M. Gagliano: Vous demandez au gouvernement du Canada de publier toutes les études faites au sujet de la TPS. Tout le monde fait la même chose. Ces derniers jours, de nombreuses questions ont été posées à ce sujet à la Chambre, mais le ministre des Finances continue à s'y opposer. Que peut-il y avoir dans ces études qui ne puisse éclairer les enjeux et faire comprendre ce qui se passe aux Canadiens? Pourquoi le gouvernement ne veut-il pas publier ces études?

M. Eastcott: Laissez-moi faire quelques suppositions à ce sujet. Vous le savez certainement, monsieur Gagliano, je peux être tenace à mes heures. Il m'arrive souvent d'abreuver les fonctionnaires de questions tant que je n'ai pas obtenu une réponse. En fin de compte, ils nous ont demandé à plusieurs reprises de les laisser tranquilles, qu'ils n'avaient pas les réponses parce qu'ils avaient trop de travail pour mettre tout cela en ordre et respecter les délais prévus. Ils nous ont dit qu'ils aborderont toutes ces questions et qu'ils régleront les problèmes à mesure qu'ils se présenteront.

De toute évidence, il n'y a pas eu assez d'études. On le voit à la façon dont les choses se passent et aux hésitations lorsqu'il s'agit de fournir en définitive les documents de référence. Bien évidemment, des voix s'élèvent dans tout le Canada, aussi bien au niveau provincial que dans le secteur public, pour remettre fortement en cause

[*Text*]

determine whether or not they are accurate is to actually see the studies.

Presumably they have done something, but I suspect it is not in a finished form and not in the manner they would like us to have a look at it. It may be just because of the urgency and the short period of time in which they have to get this in process. I am sure you can appreciate that while we may be talking in terms of a year away, it is not very much time when you are trying to get enabling legislation, processes set up and collection processes and everything in place.

I suspect in part that whatever the government has is in a very raw form. Even then, if we could see some summations, it would certainly help us to come to some intelligent conclusions. At this time the best we can do is to use our own experience and our own intelligence and to suggest that the government's ambitions and assumptions are probably more than their studies would support.

Mr. Gagliano: You said in your brief to draw some lessons from the other 48 countries that have a value-added tax or a goods and services tax. I have problems understanding why you were critical. Before this committee we had, for example, the former minister of finance of New Zealand. He did such a good job, he is now minister of police. Do you think we should watch this example closely? Do we have to try to have our own system that is related to Canada since as a federation we are quite unique?

Mr. Eastcott: We are unique. New Zealand, being a small country with no breadth or extent and lacking the provincial situation we have, is clearly not an across-the-board comparison. Certainly we can learn from New Zealand's examples. The result in New Zealand in conjunction with their free trade initiative has been fairly positive, although I would observe that their tax rate now is at 13.5%.

There is always that need in there to get more revenue, to tinker or to adjust. This is one of the things we clearly said in here. We want this to be a straight tax collection process so we can see just what kind of money is coming in and then, out of general revenue, see where it is allocated. If there have to be adjustments made to disenfranchised or dissatisfied or unjustly treated sectors, we want to see those clearly out in front so they can be adjudicated.

Our belief is that they are probably more likely to be short term than long term. We would hate to see them buried in the system and ensconced in tax legislation for the simple reason that if they are out and clearly

[*Translation*]

l'exactitude des hypothèses du gouvernement. La seule façon pour nous de déterminer l'exactitude de ces hypothèses est de prendre connaissance de ces études.

Je présume qu'ils ont fait quelque chose, mais pas sous la forme d'un travail fini et pas de la façon dont ils aimeraient que nous en prenions connaissance. Il se peut que ce soit dû simplement à l'urgence et au manque de temps pour mettre tout cela en place. Vous comprenez tous, j'en suis sûr, que même si l'on dispose encore d'un an, ce n'est pas grand-chose lorsque l'on doit mettre en place la loi habilitante, les mécanismes d'application, les circuits de perception, etc.

J'ai l'impression qu'une partie de la documentation dont dispose le gouvernement est sous forme très brute. Même là, si nous pouvions faire quelques recoupements, nous en viendrions certainement à un certain nombre de conclusions intelligentes. Pour l'instant, le mieux que nous puissions faire, c'est tirer parti de notre propre expérience et faire preuve d'intelligence en faisant savoir au gouvernement que ses projets et ses hypothèses sont peut-être plus ambitieux que ne le justifient les études réalisées.

M. Gagliano: Vous nous dites dans votre mémoire qu'il nous faut tirer des enseignements de l'expérience des 48 pays qui disposent déjà d'une taxe sur la valeur ajoutée ou d'une taxe sur les produits et services. J'ai du mal à comprendre vos critiques. Ainsi, par exemple, l'ancien ministre des Finances de la Nouvelle-Zélande est venu témoigner devant notre Comité. Il a tellement bien travaillé qu'il est aujourd'hui ministre de la Police. Pensez-vous que nous devrions suivre cet exemple de près? N'avons-nous pas intérêt à adopter notre propre système, adapté au Canada, compte tenu des caractéristiques bien particulières de notre fédération?

M. Eastcott: Notre cas est bien particulier. La Nouvelle-Zélande, qui est un petit pays sans grande envergure et qui, contrairement à nous, n'est pas subdivisé en provinces, n'est pas évidemment un bon élément de comparaison à tous points de vue. Nous pouvons cependant tirer certains enseignements de l'exemple de la Nouvelle-Zélande. Cette mesure, combinée au libre-échange, a donné des résultats assez positifs en Nouvelle-Zélande, même si je dois vous faire remarquer que le taux de la taxe y est aujourd'hui de 13,5 p. 100.

Il y a toujours ce besoin de tirer davantage de recettes, de faire des ajustements et des accommodements. C'est l'une des choses que nous avons clairement indiquées dans notre mémoire. Nous voulons que l'on mette en place un simple mécanisme de perception qui nous permette de voir exactement d'où vient l'argent et où il va, comment il est affecté à partir du budget des recettes générales. S'il doit y avoir des ajustements en faveur d'un secteur mécontent ou maltraité, nous voulons qu'ils soient mentionnés clairement, afin que l'on puisse se prononcer.

A notre avis, il serait préférable que les ajustements se fassent à court terme plutôt qu'à long terme. Nous voulons éviter par-dessus tout qu'ils soient intégrés au système et cachés dans la loi fiscale pour la simple raison

[*Texte*]

accountable and trackable, then at least a reasonable decision could be made as to whether they should be continued or not. If they are buried in the legislation and in the process, you do not know what they are. This is one of the problems in New Zealand.

The Vice-Chairman: Would you say on balance that the shift to a multi-stage sales tax from the existing manufacturers' sales tax we have in Canada is positive or negative for the economy?

Mr. Eastcott: I would say it is inevitable, first of all, because of the way the economy is changing. I do not know whether you want me to take you through a little story about the bar code and how it has changed the whole supply-to-retail sector from order-and-wait to just-in-time and what it has done to impact cashflows to business and so forth.

It is positive. As we have said in here, we do not think the shift has gone far enough. If you are going to shift it that way, then you also have to do the opposite and start reducing some of the corporate and excise surtaxes. We have suggested in there this may be a better way of managing inflation or potential inflation as well.

At this point in time I will defer because I am not an accountant. I am not going to get into that discussion when I am treading on technical ground I am not familiar with.

• 1750

The Vice-Chairman: I was just wondering because you come from Alberta. A day or two ago we heard the provincial treasurer, Mr. Johnston, suggesting it would cost 60,000 jobs there. If you translated it, it would be a pretty big number all across Canada. I am just wondering whether or not you think it is correct.

Mr. Eastcott: Mr. Chairman, I have also heard the treasurer of Ontario tell us it was going to cost him $800 million. I go back to an old adage I learned from a Swedish industrialist, who said for the equal amount of pluses, there is an opposite and equal amount of weight on the minuses. I think the corollary of it is also true; while there may be job changes and job losses, I think there is potential there for job gains.

There is no question that in every province there is going to be the need for change. There is going to be pain.

[*Traduction*]

qu'à partir du moment où on les voit clairement et où on peut facilement en rendre compte, il reste au moins la possibilité de se prononcer raisonnablement sur le bien-fondé et de se demander s'ils doivent ou non rester en place. A partir du moment où ils sont cachés et intégrés au système, on ne sait plus de quoi il en retourne. C'est là une des difficultés en Nouvelle-Zélande.

Le vice-président: Diriez-vous que, tout bien compté, le remplacement de la taxe sur les ventes des fabricants, telle qu'elle existe à l'heure actuelle au Canada, par une taxe de vente multi-stades est un changement positif ou au contraire négatif pour notre économie?

M. Eastcott: Je dirais tout d'abord que c'est un changement inévitable, étant donné la façon dont l'économie évolue. Je ne voudrais pas vous donner un cours sur l'adoption du code à barres et les bouleversements qu'il a entraînés dans les secteurs de la vente en gros et au détail, qui n'ont plus désormais à se morfondre après avoir fait leurs commandes et qui reçoivent aujourd'hui les produits juste à temps, sans parler des incidences sur les liquidités de l'entreprise, etc.

Le changement est positif. Comme nous l'avons déclaré dans notre mémoire, nous considérons qu'on n'est pas allé assez loin. A partir du moment où vous faites des changements dans ce sens, il vous faut aussi agir dans le sens contraire et commencer à réduire certaines taxes d'accise et certaines surtaxes appliquées aux entreprises. Nous avons indiqué qu'il y avait là peut-être une meilleure façon de lutter par la même occasion contre l'inflation potentielle ou réelle.

J'en resterai là, parce que je ne suis pas comptable. Je ne veux pas me lancer dans des domaines techniques avec lesquels je ne suis pas familiarisé.

Le vice-président: Je me le demandais, comme ça, étant donné que vous venez de l'Alberta. Il y a un ou deux jours, le trésorier provincial, M. Johnston, a soutenu devant nous que cette mesure entraînerait l'élimination de 60,000 emplois dans sa province. Si vous extrapolez ce chiffre pour l'ensemble du Canada, vous obtenez quelque chose d'assez énorme. Êtes-vous d'accord?

M. Eastcott: Monsieur le président, j'ai entendu le trésorier de l'Ontario affirmer devant nous que tout cela lui coûterait 800 millions de dollars. À mon avis, et pour reprendre le vieil adage que m'a appris un industriel suédois, quel que soit le poids qu'on puisse accorder aux avantages escomptés, on pourrait accorder aux inconvénients un contrepoids d'une égale importance. Je pense que l'on peut également invoquer le corollaire à cela et dire qu'il y aura sans doute des changements dans la structure de l'emploi et que certains emplois seront éliminés, mais je pense également qu'il y aura des emplois qui seront créés.

Il n'y a aucun doute que chaque province va devoir changer dans une certaine mesure. Cela sera effectivement

[*Text*]

The bottom line is that in the fiscal situation of this nation and in the situation of this nation as a trading entity, we are going to have to make those changes. Our concern is that they be made in reasonable steps and they be made in a manner that is clearly visible and accountable, so that Canadians can look at it and appreciate whether or not it is to their benefit.

If you want it summed up in a nutshell, the biggest problem with the whole GST to this point in time is that it is all hidden. We cannot see that visibility; we cannot see that effect. It may be because of the haste. I am not going to speculate there might be other reasons. Clearly the reason for GST—and let nobody think otherwise—is that we have to change the base of our revenue collection. It is not just purely the MST.

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): Je ne vous cacherai pas mon entière satisfaction à l'égard de votre rapport qui me paraît structuré de façon tout à fait exemplaire. Vous nous présentez des suggestions et des arguments qui me plaisent, bien que vous n'appuyiez pas la TPS, soit dit en passant. Cependant, le Comité sait apprécier ce genre de contributions dans la mesure où elles sont bien développées et argumentées. J'apprécie beaucoup votre commentaire en général.

Vous avez laissé entrevoir que cette TPS ne devrait pas viser la diminution du déficit. J'espère que je n'ai pas faussé vos paroles. Vous dites cependant que le gouvernement pourra consacrer ses revenus excédentaires à la réduction du déficit. Mais, pour le moment, disiez-vous, vous ne voulez pas l'affecter au déficit, jusqu'au moment où le gouvernement aura fait ses preuves.

Puis-je vous souligner respectueusement que le présent gouvernement a pris des décisions et posé des gestes qui démontrent bien sa compétence et sa volonté ferme de réduire le déficit et de contrôler l'augmentation de la dette nationale. Vous savez qu'il y a eu une baisse de 10 milliards de dollars depuis quatre ans et que l'augmentation des dépenses a été maintenue à un taux inférieur au taux de l'inflation. Vous savez qu'il y a eu des coupures de 12,000 années-personnes dans la Fonction publique. Il y a même eu une diminution nette de la croissance des dépenses à 3.6 p. 100 par rapport à 4.5 p. 100 du PIB. Tout cela pour vous dire qu'il y a eu une volonté très ferme de la part du gouvernement d'agir dans la bonne direction.

Voici où je me pose la première question. À l'égard de ce déficit, vous dites que la TPS ne devrait avoir pratiquement aucun effet sur les recettes globales du gouvernement, mais, en même temps, vous dites qu'il faut réduire la dette nationale et les dépenses du gouvernement. En tenant compte du fait que le gouvernement a contrôlé ses dépenses et diminué le déficit, comment peut-on atteindre ces deux objectifs simultanément sans que la TPS apporte des revenus pour diminuer le déficit?

[*Translation*]

douloureux. C'est un fait que nous allons, en tant que nation, devoir changer à la fois sur le plan économique et financier et sur le plan de nos relations commerciales avec le reste du monde. Mais nous voudrions que ces changements puissent être raisonnablement échelonnés, que ce processus puisse se dérouler avec toute la transparence et la responsabilité voulues, afin que les Canadiens puissent examiner ce qui se passe et savoir si cette évolution leur est favorable ou non.

Pour résumer, le problème le plus sérieux en matière de TPS, c'est, à l'heure actuelle, que tout cela est occulté. Il n'y a pas assez de transparence. Peut-être cela est-il dû à une hâte excessive. En tout état de cause, je ne veux pas me livrer à des spéculations quant à l'existence possible d'autres motifs. Il est clair que la raison d'être de la TPS, et il faut que tout le monde le comprenne bien, est le besoin que nous éprouvons de modifier l'assiette fiscale. Il ne s'agit pas simplement de la TVF.

Mr. Yvon Côté (Richmond—Wolfe): I will not try to conceal the great satisfaction I got from reading your report. It is remarkably well argued. I can agree with many of your suggestions and arguments in spite of the fact that you do not favour the GST. The committee can appreciate this type of contribution inasmuch as the arguments are well thought out and clearly put forward. I can say that I rather appreciated your observations.

You implied that the point of the GST should not be to decrease the deficit. I hope I have not put words into your mouth. But you also state that the government could use any surplus revenue to reduce the deficit. But, according to you, the money should not be used to reduce the deficit until the government has proven itself.

May I, with all due respect, say that the present government has taken decisions and measures that clearly show that it has both the confidence and the will to reduce the deficit and to control the increase in the national debt. You know that in the last four years, our national debt has dropped $10 billion and that the rate of increase of our expenditures has been kept below the inflation rate. You know that 12,000 person-years have been eliminated from the Public Service. There has even been a net drop in the increase of outlays, from 4.5% of the GDP to 3.6%. All this to say that the government has maintained a strong commitment in the proper direction.

Here now is my first concern. You said, with respect to the deficit, that the GST should have practically no effect on government revenues but, by the same token, you say that we should reduce both the national debt and government expenditures. Considering that the government has capped its expenditures and reduced the deficit, how is it possible to obtain these two goal simultaneously without the GST bringing in the extra revenue necessary to reduce the deficit?

[*Texte*]

En terminant ce commentaire, je vous dis que les autres associations, en général, ont insisté beaucoup pour que les revenus excédentaires de la TPS s'appliquent à la diminution du déficit, ce que vous semblez refuser. Qu'avez-vous à dire là-dessus?

Mr. Eastcott: I think the first answer there is the necessity for clarity, simplicity and trackability. Considering that originally we were told the GST would be revenue neutral, although this organization was the first one on record saying nonsense, it will raise at least $10 billion, we now believe it may be $15 billion at the 9%.

• 1755

We would not be opposed if the additional were used to reduce the national debt. However, I suspect that in the end—and I am well aware of most of the figures and I am well aware of most of the government initiatives—it will be used to reduce the annual deficit. If we also look at it in terms of government spending, we see that last year, excluding the Crown agencies, the spending did increase something in the order of 7.12% or 7.5%. There is a very real possibility if you use the carrot of the GST to reduce the national deficit or debt. . . and I prefer much more to talk about the debt, the big number rather than the annual deficit. Before you formally have the system in place and up and operating so everybody can track it and account it, you are not going to achieve anything.

The other thing I would suggest to you, sir, with all due respect to the government's endeavours—and we have mentioned in here a joint, all-party committee, with private sector participation perhaps working under the aegis or through the Office of the Auditor General—if the government ever has the courage to open up its books to this nation and to the business and labour communities, we would help you reduce some of the debt and some of the expenditure. We have a good start in the Nielsen task force. We could go back there and pick up some of its good points.

The bottom line is that we must be very careful in what we do. We do not want to start out trying to accomplish everything in one fell swoop. One thing I can say about the governments of this nation in the last 25 years I have been watching them is that they have not been very good at achieving the kinds of things they set out and said they were going to do. If nothing else, I am a skeptic.

M. Côté: Je ne veux pas parler des 25 dernières années. J'étais en train de vous dire que, depuis quatre ans, des efforts constants et fermes ont été faits pour contrôler les dépenses, d'une part, et diminuer le déficit, d'autre part. Je tiens à vous souligner que l'augmentation des dépenses, si je me souviens bien, a été de 3.1 p. 100.

[*Traduction*]

Let me say, in closing, that the other associations have strongly stressed the need to apply surplus income from the GST to reducing the deficit. The very thing you seem to be against. I would appreciate knowing your thoughts on that matter.

M. Eastcott: Je pense qu'il faut d'abord rappeler l'importance de la clarté, de la simplicité et de la transparence. On nous avait dit, au départ, que la TPS n'aurait pas pour effet de réduire ou d'augmenter les recettes du gouvernement, mais cette organisation a été la première à dire publiquement que cela était une absurdité, car la nouvelle taxe apporterait au moins 10 milliards de dollars, chiffre qui, nous semble-t-il, avec un taux de 9 p. 100, devrait être plutôt de 15 milliards de dollars.

Nous ne serions pas contre l'affectation des excédents de recettes au remboursement de la dette nationale. Mais je connais bien les chiffres et je connais bien la plupart des initiatives prises par le gouvernement, et je pense que les sommes en cause serviront à combler le déficit annuel. Si nous envisageons la question sous l'angle des dépenses gouvernementales, nous constatons que l'année dernière, sans compter les sociétés de la Couronne, les dépenses ont au contraire augmenté de 7,12 ou 7,5 p. 100. Or, il est tout à fait possible que si vous avez recours à la carotte de la TPS pour réduire le déficit national ou la dette. . . et je préfère d'ailleurs parler de la dette, dont le montant est plus important, plutôt que du déficit annuel. Or, vous n'arriverez à rien avant d'avoir mis la taxe en place de façon à ce que tout le monde puisse en suivre l'évolution et la calculer.

Je tiens aussi à vous dire, en toute déférence envers les initiatives prises par le gouvernement, que si le gouvernement a un jour le courage de montrer ses livres comptables au pays et au milieu des affaires et au monde syndical, nous vous aiderons à rembourser une partie de la dette et à contrôler les dépenses. Nous avons déjà, à cet égard, évoqué l'existence d'un comité multipartite auquel participerait le secteur privé dans le cadre d'une initiative qui pourrait être chapeautée par le Bureau du vérificateur général. Le groupe de travail Nielsen a fait un pas dans ce sens. Peut-être pourrions-nous nous en inspirer.

Le fait est que nous allons devoir être très prudents dans nos initiatives. Nous ne voulons pas essayer de tout faire en même temps. Je dois dire que les gouvernements que notre pays s'est donnés au cours des 25 dernières années ne sont en général pas parvenus à faire ce qu'ils voulaient faire ou à atteindre les résultats qu'ils avaient annoncés. Je suis plutôt sceptique.

Mr. Côté: I do not want to speak of the last 25 years. I was in the process of telling you that in the last four years, the government has been persistent in its efforts and firm in its commitment to cap expenditures and reduce the deficit. I also wish to draw to your attention the fact that the increase in expenditures has been 3.1%.

[*Text*]

Dans une autre partie de votre mémoire, vous dites que la TPS ne doit pas servir à corriger des injustices sociales et économiques. Que voulez-vous dire exactement? Si je dois remplacer une partie de la taxe sur les produits manufacturés, qui porte déjà, de toute manière, sur des programmes sociaux ou économiques, est-ce que je ne pourrai pas prendre la même somme pour compenser? Je n'ai pas tout à fait compris ce passage.

Mr. Eastcott: What we are basically talking about there is a no-exemption system. If there is need to adjust or approach injustices or disparities caused by the short-term effect of GST, it should be done through the existing mechanisms already at the government's command and availability. Do not play around with the GST and say you are going to do this or you are going to do that or you are going to take this money out of it.

Instead, take this money, raise it, bring it right into general revenue, allocate it through social welfare systems or economic development systems. Do it in such a manner that it is right out front so we can clearly see where it is going and we can clearly track its effect. The more you tend to bury things in systems, the more they have a tendency not only to perpetuate themselves but also to increase in costs. It is almost impossible to track the benefits; it is in fact almost impossible to track the actual costs.

We are saying that if you wish to help the socially or economically disadvantaged, to do it through one of the existing systems. Do it clearly as an allocation in a ways and means bill in a budget so that we can see where it is going. We may not need it in five years. Then we can make that decision, we being the Canadian population in conjunction with our government.

M. Côté: En terminant, monsieur, je ne vous cacherai pas que je trouve que vous avez des exigences énormes qui risquent de rendre à peu près impossible la réalisation de chacun des objectifs que vous émettez quant au contrôle de la dette, à la diminution des dépenses du gouvernement et à une plus grande efficacité du programme.

The Vice-Chairman: Did you participate in the Nielsen task force?

Mr. Eastcott: No, Geoff Hale of our association did.

The Vice-Chairman: But your organization did?

Mr. Eastcott: Yes.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Welcome, Mr. Eastcott.

• 1800

First of all, you touched briefly on your idea of having the Auditor General lead a committee. Could you expand

[*Translation*]

In another section of your brief, you argue that the GST should not be used to compensate for social or economic inequalities. What exactly do you mean by that? If I wish to replace a part of the manufacturers' sales tax, which already applies to social or economic programs, should I not try to compensate by a comparable amount? I did not quite understand that statement.

M. Eastcott: Nous parlons en fait d'un système sans exonérations. Si l'on éprouve le besoin de compenser les injustices ou les disparités que la TPS pourrait entraîner à court terme, il conviendrait de le faire au moyen des mécanismes dont le gouvernement dispose déjà. Ne commencez pas à tripoter la TPS et à dire que vous allez prendre telle ou telle disposition, telle ou telle mesure, et prélever une partie des recettes.

Assurez les rentrées, alimentez les coffres de l'État, répartissez ces recettes au moyen des régimes de bien-être social ou de mesures de développement économique. Mais agissez avec transparence, afin que chacun puisse savoir où nous allons et que chacun puisse constater les effets de la nouvelle taxe. Si vous enfouissez tout cela dans divers systèmes, vous risquez non seulement d'en perdre le contrôle, mais également d'en faire augmenter les coûts. Il est presque impossible de cerner les avantages, et il est effectivement presque impossible de cerner également les coûts.

D'après nous, si l'on tient à aider les personnes désavantagées, sur le plan social ou économique, il faut le faire par l'intermédiaire des systèmes déjà en place. Faites-le de manière claire, par une affectation de crédits dans le cadre d'une mesure budgétaire, afin que chacun puisse en connaître la destination. Peut-être que dans cinq ans nous n'en aurons plus besoin. C'est alors que nous pourrons décider, et par nous, j'entends la population canadienne agissant de concert avec le gouvernement.

Mr. Côté: In closing, I must say that your requirements are huge and because of that it is extremely unlikely that we can attain any of the goals that you mentioned with respect to controlling the debt, reducing government expenditures or increasing the efficiency of the program.

Le vice-président: Avez-vous pris part aux travaux du groupe Nielsen?

M. Eastcott: Non, c'est Geoff Hale, de notre association, qui y a participé.

Le vice-président: Mais votre organisation y a participé?

M. Eastcott: Oui.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Monsieur Eastcott, je vous souhaite la bienvenue.

Vous avez d'abord exposé brièvement votre idée d'un comité qui serait confié au vérificateur général. Pourriez-

[*Texte*]

a little bit on that? I assume it is with the idea of looking at government expenditures, areas of waste within government and what not. Who would be on such a committee? Could you expand on it for us, please?

Mr. Eastcott: I think the reason one should seriously consider the Auditor General's office is not so much the function of the Auditor General himself as the fact that they do have access to most of the numbers, at least those that are not privy to the Cabinet. It is a function that reports to the House. We are saying in our proposal that this should be an all-party committee. It should be a blue chip committee of all parties.

Beyond the parties themselves, it should have as resource to them. . . There is no way it can be official and binding on the House. . . *ex officio*. Go back to the community from which you derive your revenue, which is the business community and the labour community specifically, and have them take part in the proceedings.

I certainly know from my experiences in working in the United States and in working with the political systems in the United States that we proposed some interesting initiatives that are getting serious consideration down there. I hesitate to say I am being laughed at here in Canada, but it is not much better than that. One of the things we talked about is the potential to privatize debt. I am sure that most of you have not heard of it. You will find it quite unusual. When you actually look at the potential for it, it has an awful lot of potential in Canada to reduce our debt.

The bottom line in debt management is very simple. If you do not reduce the capital, the principal, you are not going to get out from under it. Your costs of servicing will compound and increase and end up being the master. We certainly have to look at new initiatives to manage our fiscal resources. It is not the efforts of any government in majority to reduce the costs only. It must also take into consideration the tremendous amount of expertise available throughout the private sector, not only in the business sector but also in other sectors within the private sector, universities and within some of the service organizations. We do not tap it. As a matter of fact we almost treat the whole thing of debt as an exclusive private estate of the government, and this is wrong.

Mr. Whittaker: If I can just move on to a couple of other brief points, you have talked about the wish to have a value-added style of tax. You have talked about the need for pain, although your treasurer in your province has said the wounds in the short term will not heal sufficiently in the long term to cover the scars that are going to be created by this particular tax.

[*Traduction*]

vous nous en dire un peu plus? J'imagine que l'idée est d'examiner les dépenses du gouvernement, de déceler les causes de gaspillage, et ainsi de suite. Comment serait constitué ce comité? Pourriez-vous, s'il vous plaît, nous expliquer un peu cela?

M. Eastcott: Une des raisons pour lesquelles, à mon avis, nous devrions envisager de confier cette mission au Bureau du vérificateur général tient moins à la fonction même du vérificateur général qu'au fait que ses services disposent de la plupart des chiffres, du moins de ceux qui ne sont pas sous le sceau du secret au Cabinet. Il s'agit d'un poste relevant du Parlement. Ce que nous proposons, c'est la constitution d'un comité regroupant des représentants de tous les partis. Il s'agirait d'un comité de haut niveau regroupant des membres de tous les partis.

Mais au delà d'une participation des partis, ce comité devrait pouvoir. . . Mais il ne s'agirait pas d'une activité officielle, engageant la Chambre. . . Prenez contact avec les sources mêmes de vos recettes, c'est-à-dire les milieux d'affaires et le monde du travail, et demandez-leur de participer aux travaux.

Je sais, d'après les séjours de travail que j'ai effectués aux États-Unis et l'expérience que j'ai du système politique américain, que nous avons, dans ce pays-là, proposé un certain nombre de mesures intéressantes qui ont suscité pas mal d'intérêt. Je ne voudrais pas dire qu'ici, au Canada, je fais rire de moi, mais ce serait presque cela. Une des possibilités que nous avons évoquées, c'est celle d'une privatisation de la dette. Vous êtes probablement rares à connaître cette idée et vous la trouvez sans doute un peu curieuse. Mais si vous songez aux possibilités que cette idée représente, vous verrez qu'elle pourrait très bien nous permettre de réduire la dette.

En matière de gestion de la dette, l'idée est tout à fait simple. A moins de réduire le capital, c'est-à-dire le principal, vous ne vous en sortirez jamais. Les sommes consacrées au service de la dette augmentent en se multipliant et finissent par vous retirer toute marge de manoeuvre. Il est bien évident qu'il nous faut de nouvelles idées si nous voulons arriver à maîtriser notre situation financière. La réduction de la dette ne pourra pas se faire par les seuls efforts d'un gouvernement, même majoritaire. Il faudra également faire appel à cet énorme réservoir de connaissances que constitue le secteur privé, non seulement le milieu des affaires, mais également d'autres secteurs, tels que les universités, et même certains organismes bénévoles. Or, ce réservoir, nous n'y puisons pas. Nous avons tendance à considérer la dette comme étant du ressort exclusif du gouvernement; et cela est faux.

M. Whittaker: Permettez-moi de passer rapidement à deux autres questions. Vous avez dit que votre préférence allait à une taxe à la valeur ajoutée. Vous avez dit qu'il faudrait faire des choix difficiles, bien que le trésorier de votre province ait dit que les blessures infligées à court terme ne guériront pas assez à long terme pour que s'effacent les cicatrices que cette taxe va forcément laisser.

[*Text*]

The studies I have seen also show that the higher the tax we have, the smaller the proportion of the administration. You have now suggested that we come in somewhat lower at 5% to 7%. Do you not see the tendency of government, even if they did drop it over a very short period of time, of bringing in a higher tax in order to get the administration costs down and to milk this cash cow they have created?

Mr. Eastcott: It would be certainly an easier way of managing the debt than the current options open to us. I think this is a distinct possibility. As I mentioned earlier, New Zealand is now up to 13.5%. I do not believe any of the 47 or 48 countries now with value-added or GST-type taxes have not hiked their rate at least once, and most of them several times. There is no question there is such a tendency. This is another reason we must open the process to a much more rigorous scrutiny of how we manage our fiscal responsibility.

With due respect to Mr. Johnston, I suspect he is a lot smarter than his rhetoric suggests. There is no doubt there are going to be scars, but there is no doubt there are going to be glories. I happen to be a firm believer in the strength of this nation. I believe if we had the guts to stand up and make the decision on the Free Trade Agreement and certainly if we have the commitment to go behind it and make it work, then given the opportunity we can also handle the problem of our fiscal situation and our taxation.

For too long it has been practised as a one-sided affair, being the affair of government. I mention somewhere in here that quite often we hear them ask us to give them a hand and to tell them how to do it. Business particularly finds itself in a position of standing on the stoop and hearing a call out the window to come on in and give a hand, only to find the door locked.

• 1805

This is the criticism I would make of any government I have ever dealt with in Canada or the United States. It is easy to say "give us a hand", but the first person who has to make the step is the government, by opening the doors.

Let us see the studies. Let us see the numbers. Let us work with you and give us a situation to work with, such as the committee we have suggested, and let us see if we can do it.

If it turns out that we cannot make any difference, at least the Minister of Finance is going to look like a genius and say, "I told you it could not be done that way". But if it does work, he can also be a genius and say, "See, I had the courage to do it and it does work".

Mr. Whittaker: One last specific question. On page 2A of your executive summary, you have talked about a

[*Translation*]

D'après les études dont j'ai pu prendre connaissance, plus une taxe est élevée, plus est faible la part des recettes consommée par son administration. Vous avez proposé d'abaisser le taux prévu, qui pourrait être, selon vous, de 5 à 7 p. 100. Ne voyez-vous pas que le gouvernement aurait naturellement tendance, même si à brève échéance il acceptait d'en réduire le taux, de l'accroître par la suite afin de faire baisser, en proportion, les frais d'administration et d'en tirer profit le plus possible?

M. Eastcott: Cette manière de gérer la dette serait certainement préférable aux autres solutions qui s'offrent à nous. Je pense que cela constitue effectivement une possibilité. J'ai dit tout à l'heure que la Nouvelle-Zélande applique une taxe analogue de 13,5 p. 100. Je ne pense pas que parmi les 47 ou 48 pays qui ont une taxe à la valeur ajoutée ou une TPS, il en est un qui n'a pas relevé son taux au moins une fois. Il y en a plusieurs qui ont relevé le taux plusieurs fois. Cette tendance est indiscutable et constitue une raison de plus d'examiner de beaucoup plus près et de manière plus rigoureuse la manière dont nous gérons nos finances.

Je dois dire, en toute déférence, que M. Johnston est sans doute beaucoup plus intelligent que ses arguments ne nous le laissent croire. Il est bien évident que tout cela va faire mal, mais il est également évident que nous pouvons en attendre un certain nombre d'avantages. Je crois fermement à la force de notre pays. Je pense que si nous avons eu le courage de signer l'accord de libre-échange avec la volonté d'en assurer une application efficace et bénéfique, eh bien, je pense qu'avec un peu de chance, nous réussirons aussi à restaurer nos finances et à maîtriser notre fiscalité.

Cela fait trop longtemps que tout cela n'est censé intéresser que le gouvernement. Je dis, quelque part dans mon mémoire, qu'assez souvent, le gouvernement nous a demandé de l'aider et de lui donner des conseils. Le milieu des affaires a parfois eu l'impression d'avoir été appelé à donner un coup de main, mais, répondant à cet appel et se rendant sur les lieux, il trouvait porte close.

J'en dirais autant de tous les gouvernements à qui j'ai eu affaire, que ce soit ici, au Canada, ou aux États-Unis. C'est facile de dire: «on a besoin de votre aide», mais le gouvernement doit faire le premier pas et tendre l'oreille.

Donnez-nous accès aux études. Montrez-nous des chiffres. Donnez-nous l'occasion de collaborer. Donnez-nous un cadre, comme le comité qui a été proposé, et nous verrons ce que nous pouvons faire.

S'il s'avère que notre contribution n'est pas très utile, eh bien, le ministre des Finances aura la satisfaction de pouvoir dire: «Je vous avais bien dit que ça ne marcherait pas.» Mais si nous aboutissons, il pourra avoir également la satisfaction de dire: «Eh bien, voyez-vous, j'ai eu le courage d'agir, et nous avons abouti.»

M. Whittaker: Une dernière question, s'il vous plaît, sur un point précis. A la page 2A du résumé de votre

[*Texte*]

vendor credit at a minimum ceiling of $4,000, indexed to inflation. Is this to replace the $600 administrative rebate now proposed?

Mr. Eastcott: That would be one way, yes. The $600 thing is really quite farcical. Everything in this technical paper almost looks as though it were an exclusive problem of the retail area—that is the way we have a reading across Canada on it.

We are saying, whoa, it is going to cost any corporation of any signficance and any sophistication far more than the $600 will every repay—not just to buy a new cash register but to retool their programming of their computers, to put extra staff on.

In fact more and more, we have been seeing a number of about $10,000 for a small business of about $200 million in sales and four to five employees. I personally have clients who are going to eat $100,000, which they will never get back if this system comes in.

What has happened here in the GST is the government has very nicely shifted to some degree the collection of tax from solely income or manufacturing tax over to a consumer-based tax and as I have said, it must happen.

They have also passed on the cost of financing and cashflow management to the business community, so we are going to finance and we are going to pay for the collection of it. It is a very smooth move, very shrewd. I guess if I were a money manager in that position, I would have made the same decision.

However, what we are saying is it is unhealthy for the small businesses of this nation, and let me just support that by telling you the statistics from Revenue Canada. Statistics Canada show that 98.8% of all the new jobs in Canada come from the small business sector I am talking about; 80% of the revenue collected by Revenue Canada comes from the small business sector through direct taxation, corporate tax, consumables or taxes on their employees.

Further to that, the growth of labour in this country shows that 52% of the growth is self-employment or entrepreneurship, as opposed to 22.6% for paid both full-time and part-time staff, and the small business community accounts for most of that 22.6%. So there is no question that the goose that lays your golden egg is small business and if you want the eggs, you have to stop stripping its feathers.

Mr. Whittaker: You will not get any argument from me.

The Vice-Chairman: Mr. Eastcott, you have basically told us that the real answer to all of this is to create some

[*Traduction*]

mémoire, vous évoquez l'idée d'un crédit au vendeur, dont le plafond serait au moins de 4,000$, somme indexée au taux d'inflation. Cela est-il censé remplacer la ristourne administrative de 600$ telle qu'elle est actuellement proposée?

M. Eastcott: Oui, cela représenterait effectivement une solution de rechange. Ce truc de 600$ ne correspond en fait à rien. Dans ce document technique, les seuls problèmes qui existent semblent être des problèmes propres au commerce de détail—c'est du moins ce qu'il nous a semblé à tous.

Or, nous disons: pas si vite. S'agissant d'une compagnie d'une certaine taille, il est évident que les changements prévus vont coûter beaucoup plus que les 600$ offerts en remboursement, car il ne s'agit pas simplement d'acheter une nouvelle caisse enregistreuse, mais de refondre complètement la programmation de ses ordinateurs et d'engager du personnel supplémentaire.

De plus en plus, on voit avancer le chiffre de 10,000$ pour une entreprise ayant un chiffre d'affaires de 200 millions de dollars et quatre ou cinq employés. Je sais que cela coûtera plus de 100,000$ à certains de mes clients et qu'ils n'en retrouveront jamais un sou.

Avec ce projet de TPS, le gouvernement s'est arrangé pour passer dans une certaine mesure d'un impôt sur le revenu et d'une taxe sur les ventes des fabricants à une taxe à la consommation, ce qui est, à mon avis, inévitable.

Mais il a également transféré au secteur des affaires le coût du financement et de la gestion des liquidités, et c'est donc nous qui allons à la fois financer et payer les frais de recouvrement. C'est très astucieux, et peut-être que j'aurais agi de la même manière si j'avais été moi-même responsable de la gestion financière.

Mais nous maintenons que cela est contraire aux intérêts des petites entreprises, et j'aimerais étayer ma thèse en vous citant des chiffres provenant de Revenu Canada. D'après Statistique Canada, 98,8 p. 100 des nouveaux emplois sont créés par les petites entreprises; 80 p. 100 des sommes recueillies par Revenu Canada proviennent des petites entreprises par la voie de la fiscalité directe, de l'impôt sur les sociétés, des taxes à la consommation ou des impôts payés par leurs employés.

Si j'envisage le développement de la population active, je constate que 52 p. 100 de ce développement est dû aux travailleurs indépendants ou aux entrepreneurs, et 22,6 p. 100 seulement aux employés à temps plein ou à temps partiel. D'ailleurs, la majeure partie de ces 22,6 p. 100 est due à l'activité des petites entreprises. Il est donc incontestable que la poule aux oeufs d'or, c'est la petite entreprise, et que si vous voulez continuer à en bénéficier, il faut cesser de la plumer.

M. Whittaker: Ce n'est pas moi qui vous contredirai.

Le vice-président: Monsieur Eastcott, ce que vous dites en fait, c'est qu'il faudrait créer une commission autorisée

[*Text*]

commission that would be able to look at the books, open up the books and find some hidden information that is apparently there but maybe inaccessible.

After all, we have the public accounts published every year; they are a fairly detailed outline of where the government spends its money. It is after the fact but we have the estimates each year, again another outline. You have said that Mr. Hale of your organization participated with the Nielsen task force, which presumably had access to lots of information.

Is it really the problem that there is a lack of information available to people like you, or is it that it is a convenient way to make the suggestion so you do not have to come here and put any real items on the table in terms of how you would reduce government expenditures and stick your neck out?

Is it really a lack of information, or is it political will on government and business to make some tough decisions and stand behind them?

Mr. Eastcott: Mr. Chairman, first of all I am going to congratulate you on your ability to rephrase your standard question, because I thought I had outsmarted you on it.

The answer is first of all, the commission or the panel that we are proposing is not the only solution; it is one. As you well know, the Nielsen task force has not produced a significant amount of perceptible change. There may be some there that we have not seen, but certainly the business community was fairly enamoured with the results of the Nielsen task force and looked forward to a lot of things happening that have not manifested and so we are saying to you, look, unlock the door, let us in. Let us work with a parliamentary committee and we will look at it and we will give you an honest opinion of whether or not we can help.

Now, having heard you ask the same question on a number of occasions on your tours across Canada, be advised that we are going to come back with some very specific areas in which we think the government can secure their fiscal policy a lot better.

But I am no fool, sir; I may not be an esteemed chartered accountant like yourself, but for 30 years I have been putting bucks together and keeping my business alive. I do understand at least the fundamentals of economics and arithmetic, and I can tell you right now that there is an awful lot of fat in this government that can be reduced, but I understand there are contractual obligations and it takes a lot of long-term planning.

[*Translation*]

à examiner le dossier et à chercher dans les livres afin d'y trouver peut-être un renseignement caché.

Mais chaque année, les comptes publics sont publiés, et on y trouve un exposé assez détaillé de la manière dont le gouvernement dépense les deniers publics. Évidemment, cela ne permet qu'un contrôle après coup, mais chaque année, nous avons les documents budgétaires. Vous nous avez dit que M. Hale, qui est membre de votre organisation, avait participé aux travaux du groupe Nielsen, qui a sans doute eu accès à de nombreux renseignements.

Le problème est-il vraiment que des gens comme vous n'ont pas un accès suffisant aux renseignements disponibles, ou est-ce simplement une manière pratique de pouvoir donner votre opinion sans vraiment vous engager en proposant des mesures qui permettraient effectivement de réduire les dépenses du gouvernement?

Est-ce vraiment un manque d'information, ou est-ce, de la part du gouvernement et des milieux d'affaires, l'absence de volonté politique qui les porte à hésiter devant les choix difficiles?

M. Eastcott: Monsieur le président, je tiens d'abord à vous féliciter du talent que vous avez pour trouver de nouvelles manières de formuler votre question habituelle. Et moi qui croyais vous avoir damé le pion.

Je tiens à dire, en premier lieu, que la commission ou le comité dont nous proposons la création ne représente pas pour nous la seule solution possible. Ce n'est qu'une solution parmi d'autres. Vous savez fort bien que les travaux du goupe Nielsen n'ont pas vraiment entraîné de gros changements. Peut-être y a-t-il eu des changements dont nous ne nous sommes pas aperçus, mais les milieux d'affaires ont montré beaucoup d'enthousiasme pour les résultats des travaux de ce groupe et espéraient de grandes choses, qui cependant ne se sont pas produites. C'est pour cela que nous vous disons: «Ouvrez-nous la porte, laissez-nous entrer.» Donnez-nous l'occasion de collaborer dans le cadre d'un comité parlementaire, et nous étudierons sérieusement les divers problèmes et nous vous dirons si nous sommes en mesure de contribuer à une solution.

J'ai eu plusieurs fois l'occasion de vous entendre poser cette question lors de vos déplacements au Canada, et je tiens à vous dire dès maintenant que nous allons revenir avec des propositions très précises sur la manière dont, à notre avis, le gouvernement pourrait améliorer sa politique fiscale.

Mais je ne suis pas un rêveur. Sans doute ne suis-je pas, comme vous, un comptable agréé chevronné, mais depuis 30 ans, je m'occupe de mon entreprise et de sa santé financière. Je possède tout de même quelques éléments d'économie et d'arithmétiques, et je pense pouvoir vous dire qu'on pourrait faire beaucoup de dégraissage dans le secteur public avant d'atteindre le muscle. Mais je sais qu'il existe des obligations contractuelles et qu'il faut prévoir longtemps à l'avance.

[*Texte*]

• 1810

What I am saying is this government or the one before it and probably the one after, unless they change their procedures and their demean, are not going to solve their problems by keeping it exclusive unto themselves.

The Vice-Chairman: Thank you very much. We have had promises of a lot of lists so far, but none have arrived—

Mr. Eastcott: Give us time.

The Vice-Chairman: —so you can be the first.

Mr. Eastcott: We have had promises of tax reform for a long time; we are not satisfied with what we see, so give us some time.

The Vice-Chairman: I want to thank you very much on behalf of the committee. The meeting is adjourned until 7.30 p.m.

[*Traduction*]

Je maintiens que l'actuel gouvernement, pas moins que celui qui est appelé à le suivre, n'arrivera pas à régler ses problèmes s'il tient à tout garder pour lui. Il faudra que le gouvernement modifie ses procédures et son comportement.

Le vice-président: Je vous remercie. On nous a promis beaucoup de choses, mais jusqu'ici. . .

M. Eastcott: Donnez-nous un peu de temps.

Le vice-président: . . . vous pouvez donc être le premier.

M. Eastcott: Depuis longtemps, on nous promet une réforme fiscale. Nous ne sommes pas très satisfaits de ce qu'on nous propose, et c'est pour cela que je vous dis: donnez-nous un peu de temps.

Le vice-président: Au nom du Comité, je tiens à vous remercier. La séance est levée jusqu'à 19h30.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé

FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE

K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Federation of Agriculture and the Ontario Federation of Agriculture:

Brigid Pyke, Executive Member of CFA and President of OFA;

Cecil Bradley, Manager, Research and Communications, OFA;

Carl H. Sullivan, Executive Director and Chief Operating Officer, OFA.

From the National Farmers Union:

Wayne Easter, President;

Stuart Thiesson, Executive Secretary.

From the Canadian Farm and Industrial Equipment:

Brian H. Kirkpatrick, Chairman;

Frank D. Pickersgill, Director;

Darla Youldon, John Deere Ltd.

From the Canadian Federation of Farm Equipment Dealers:

Allen Hills, Member.

From the Canadian Organization of Small Business Inc.:

Don Eastcott, Chief Executive Officer.

TÉMOINS

De la Fédération canadienne de l'Agriculture et de la Fédération de l'agriculture de l'Ontario:

Brigid Pyke, membre de l'exécutif de la FCA et président de la FAO;

Cecil Bradley, directeur, Recherche et communications, FAO;

Carl H. Sullivan, directeur exécutif et chef de l'exploitation, FAO.

Du Syndicat national des cultivateurs:

Wayne Easter, président;

Stuart Thiesson, secrétaire général.

De l'Institut canadien de l'équipement agricole et industriel:

Brian H. Kirkpatrick, président;

Frank D. Pickersgill, directeur;

Darla Youldon, John Deere Ltée.

De la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles:

Allen Hills, membre.

De la Canadian Organization of Small Business Inc.:

Don Eastcott, directeur général.

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 75

Monday, October 23, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 75

Le lundi 23 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the Goods & Services Tax—Technical Paper (August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la taxe sur les produits et services—Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

DEC 7 1990

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989

34366—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman:

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président:

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Alfonso Gagliano
Diane Marleau
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du comité
Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and
Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, OCTOBER 23, 1989
(82)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 7:35 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Member present: Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

In attendance: *From the Committee's staff*: Sean Aylward; Michael Cassidy; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: *From the Federation of Automobile Dealer Associations of Canada*: Peter Manzel, President; Don Beach, Tax Consultant, Coopers & Lybrand; Kenneth R. Graydon, Executive Vice President. *From the Automotive Industries Associations of Canada*: Ray Datt, Chairman of the Board of Directors; John MacDonald, Director; Tom Mezon, Government Relations Committee. *From the Canadian Appliance Manufacturers Association*: Steve Snyder, Vice-Chairman. *From the Private Sector Supply to Government*: B. Garfield French, Representative; James G. Mitchell, Representative. *From Dominion Stages of B.C. Ltd.*: William Smyth, President, Televector Disc Inc.; George Chapman, Motion Picture Production Representative.

Peter Manzel, from the Federation of Automobile Dealer Associations of Canada, made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

The witnesses from the Automotive Industries Association of Canada made a statement and answered questions.

At 8:36 o'clock p.m., Steve Snyder, from the Canadian Appliance Manufacturers Association, made a statement and answered questions.

At 8:49 o'clock p.m., René Soetens took the Chair.

At 8:56 o'clock p.m., the Chairman took the Chair.

Garfield French, from the Private Sector Supply to Government, made a statement and, with the other witness, answered questions.

At 9:25 o'clock p.m., William Smyth, from Dominion Stages, made a statement and, with the other witness, answered questions.

At 9:37 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 23 OCTOBRE 1989
(82)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des Finances se réunit aujourd'hui à 19 h 35, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membre suppléant présent: Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Aussi présents: *Du personnel du Comité*: Sean Aylward, Michael Cassidy, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: *De la Federation of Automobile Dealer Associations of Canada*: Peter Manzel, président; Don Beach, conseiller fiscal, Coopers & Lybrand; Kenneth R. Graydon, vice-président principal. *De l'Association des industries de l'automobile du Canada*: Ray Datt, président du Conseil; John MacDonald, directeur; Tom Mezon, Comité des relations gouvernementales. *De l'Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers*: Steve Snyder, vice-président. *De Private Sector Supply to Government*: B. Garfield French, représentant; James G. Mitchell, représentant. *De Dominion Stages of B.C. Ltd.*: William Smyth, président, Televector Disc Inc.; George Chapman, représentant, Motion Picture Production.

Peter Manzel, de la Federation of Automobile Dealer Associations of Canada, fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

Les témoins de l'Association des industries de l'automobile font un exposé et répondent aux questions.

A 20 h 36, Steve Snyder, de l'Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers, fait un exposé et répond aux questions.

A 20 h 49, René Soetens assume la présidence.

A 20 h 56, le président reprend le fauteuil.

Garfield French, de Private Sector Supply to Governement, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

A 21 h 25, William Smyth, de Dominion Stages, fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

A 21 h 37, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité
Marie Carrière

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

[*Texte*]

Monday, October 23, 1989

• 1933

The Chairman: We are resuming consideration of our proceedings under Standing Order 108(2).

Our first witness this evening is the Federation of Automobile Dealer Associations of Canada. Peter Manzel is the president, Kenneth Graydon is executive vice-president, Bill McKinnon is director of government relations, and Don Beach of Coopers and Lybrand is their tax consultant. Gentlemen, if you could make a short presentation of your key issues, then we can get on to questioning.

• 1935

Mr. Kenneth R. Graydon (Executive Vice-President, Federation of Automobile Dealer Associations of Canada): Thank you, Mr. Chairman.

Just for the record, may I explain briefly that we do represent some 3,100 franchised new automobile dealers from coast to coast, who of course also sell used vehicles. We represent all lines, imports and domestics. Our people are entrepreneurs, indepenent businessmen. We employ some 90,000 to 100,000 persons, which is the retail sector and not the manufacturing. This item is of considerable interest to our dealer body, as witnessed tonight by the number of dealers who have come into the gallery here to listen to our testimony. Some are from the Ottawa-Hull area and one even came from as far away as Winnipeg.

Now, you have our brief and you will be reminded that at the top of the brief we indicated and would like to state for the record that we in fact do support the government proposal for GST. We would prefer the broadest base possible, meaning the fewest exemptions possible, meaning the lowest rate possible. We would also, of course, prefer one national sales tax instead of the present probable outcome.

In all that, we do have two concerns; one involves used cars and the other involves leasing. At this point I would like to ask our president, Peter Manzel, to just comment very briefly on the concerns and some recommendations that we have for your committee's consideration.

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

[*Traduction*]

Le lundi 23 octobre 1989

Le président: Nous reprenons nos délibérations en vertu du paragraphe 108(2) du Règlement.

Nos premiers témoins ce soir sont les représentants de la Fédération des associtions de concessionnaires d'automobiles du Canada. Peter Manzel en est le président, Kenneth Graydon est vice-président, administration, Bill McKinnon directeur des Relations gouvernementales et Don Beach de Coopers et Lybrand est leur conseiller fiscal. Messieurs, je vous demanderais de nous présenter rapidement les points essentiels de votre mémoire pour que nous puissions ensuite passer aux questions.

M. Kenneth R. Graydon (Executive Vice-President, administration, Fédération des associations de concessionnaires d'automobiles du Canada): Merci, monsieur le président.

Je voudrais tout d'abord expliquer rapidement pour le compte rendu que nous représentons quelques 3,100 concessionnaires franchisés d'un bout à l'autre du pays qui vendent des automobiles neuves mais aussi bien sûr des véhicules usagés. Nous représentons toutes les marques, nationales et étrangères. Nos membres sont des entrepreneurs, des hommes d'affaires indépendants. Nous employons de 90,000 à 100,000 personnes environ dans le secteur de la vente au détail et pas de la fabrication. Cette question intéresse tout particulièrement nos concessionnaires comme en témoigne le nombre de concessionnaires présents ce soir dans la galerie pour écouter notre témoignage. Certains sont de la région d'Ottawa-Hull et il y en a même un qui vient de Winnipeg.

Vous avez notre mémoire et je vous rappelle qu'au début de celui-ci, nous précisons qu'en fait nous appuyons la proposition gouvernementale de TPS. Nous préférerions une base aussi large que possible, avec un minimum d'exemptions et un taux aussi bas que possible. Naturellement, nous préférerions aussi n'avoir qu'une seule taxe nationale de vente plutôt que le système qui sera vraisemblablement mis en place.

Dans l'ensemble, nous avons deux domaines essentiels de préoccupation: les automobiles usagées et la question de la location-vente. Je voudrais maintenant demander à notre président, Peter Manzel, de vous présenter quelques brefs commentaires sur ces préoccupations et sur les recommandations que nous désirons soumettre à votre Comité.

[*Texte*]

Mr. Peter Manzel (President, Federation of Automobile Dealer Associations of Canada): Thank you, Mr. Chairman and members of the committee.

Of course our association went through the whole range, from an emotional rejection of the GST to a final rational acceptance of it. In this learning process, we crystallized two areas of problems which by and large are of a technical nature, and these two centre around used cars and the aspect of leasing.

As the proposal stands now, used cars sold privately would not be subject to tax, while used cars sold through dealerships would be subject to tax. We would like to see a uniform treatment of these two components from a tax generation point of view. At the same time, we can sympathize and accept the philosophy of the government not to cascade taxes on used goods.

A problem that really remains is one of distortion in the marketplace through a wrong perception of who has to pay taxes when he buys from where, and another problem would be a disclosure of margins. We feel that no tax should force any retailer to disclose margins.

To solve these two problems as far as used cars are concerned, we offer the solution and propose that a flat margin tax on dealer sales be levied. This flat margin tax can be a percentage of the selling price of the used car. We fully realize that the total used car is not taxable, but merely our margin. Unfortunately, the public is not quite aware of this.

When it comes to leasing, we sort of analysed three problems. On the leasing, the interest portion of the lease payment is subject to tax and that very same interest is not subject to tax when we are talking about a consumer loan.

The second problem is one of transition. How do you treat existing leases after January 1, 1991?

The third problem is what we perceive to be an inadequacy between the three forms of purchase; namely, if somebody is paying cash, somebody has a car financed, or somebody has a car leased, there is different tax treatment among these three forms of acquisition. Our solution to this problem is that instead of basing the GST tax on the monthly lease payments, we propose that you levy the tax on a flat marked-up acquisition cost up front and get the money immediately. This procedure would offer the following benefits. In our opinion, it would remove the inadequacies of the three forms of purchase, because whether the car is leased, paid for in cash, or financed through a consumer loan, the tax generated is equal in all three cases, so we would have no inadequacies. Secondly, you automatically solve the transition problem and the government does not have to

[*Traduction*]

M. Peter Manzel (président, Fédération des associations de concessionnaires d'automobiles du Canada): Je vous remercie, monsieur le président, ainsi que les membres du Comité.

Notre association est naturellement passée par tous les stades de réactions possibles à l'égard de la TPS, depuis le refus spontané jusqu'à l'acceptation rationnelle finale. Au cours de cet apprentissage, nous nous sommes concentrés sur deux domaines de préoccupation, essentiellement de nature technique, qui concernent les voitures usagées et le problème de la location-vente.

Selon la proposition actuelle, les automobiles usagées seraient assujetties à la taxe si elles sont vendues par des concessionnaires mais pas dans le cadre de transactions privées. Nous voudrions que l'on institue dans ce domaine un régime de taxe uniforme. En même temps, nous comprenons et nous acceptons la philosophie du gouvernement qui tient à éviter une application de taxe en cascade sur les produits usagés.

Il y a également un problème de distorsion dans le marché dans la mesure où l'on comprend mal qui doit payer des taxes au moment de l'achat selon le type de fournisseur et il y a aussi la question de la divulgation des marges. Nous estimons qu'aucun détaillant ne doit être contraint à divulguer sa marge.

Pour résoudre ces deux problèmes en ce qui concerne les voitures usagées, nous avons pensé à une solution qui consisterait à imposer une taxe uniforme sur les ventes des concessionnaires. Cette taxe uniforme sur la marge pourrait représenter un pourcentage du prix de vente de la voiture usagée. Nous comprenons que ce n'est pas la totalité du montant de l'automobile usagée qui est taxable, mais seulement notre marge. Malheureusement, le public ne le sait pas très bien.

En ce qui touche la location-vente, nous avons défini trois problèmes. La partie du paiement de location-vente correspondant aux intérêts est assujettie à la taxe alors que l'intérêt d'un prêt à la consommation ne l'est pas.

Deuxième problème: celui de la transition. Comment traiter les baux existants après le 1er janvier 1991?

Troisième problème, ce qui nous semble être une inégalité entre les trois formes d'achats; selon la façon dont la transaction est effectuée, comptant, par financement ou dans le cadre d'un contrat de location-vente, le régime fiscal diffère. Pour régler ce problème, nous proposons qu'au lieu de baser la TPS sur les paiements mensuels de location-vente, vous imposiez immédiatement la taxe sur le coût d'acquisition majoré de façon forfaitaire, le paiement s'effectuant tout de suite. Cette procédure présenterait les avantages suivants: d'après nous, elle supprimerait les inégalités entre les trois formes d'achat car, que l'automobile soit louée avec option d'achat, payée en espèces ou financée par un prêt, la taxe est égale dans les trois cas et il n'y a plus de différence; deuxièmement, on résoudrait automatiquement le problème de la transition et le

[*Text*]

go to perhaps some costly programs to find a solution to avoid double taxation in the transition period.

• 1940

In our opinion, it would improve the cashflow of the government because the taxes would be coming all at once up front, rather than over four years in small portions. We also feel that this method would eliminate any distortion of the market by swinging through taxation the form of purchase one way or the other.

These are basically our proposals. We would appreciate very much the opportunity to go more into financial number-crunching details with the Department of Finance, but essentially this is our proposal.

The Chairman: Would you be prepared to do some number crunching with some of our research people in connection with your proposal for up-front payment of the tax before the vehicle is leased?

Mr. Manzel: Yes.

The Chairman: Under the present FST, you pay FST on the vehicle and then you lease it and the lease cascades on the FST. Really, what you are proposing is the cascading on the GST, which would be at a lower rate but would nonetheless cascade the tax in the same fashion, would it not?

Mr. Manzel: I did not understand the question of cascading.

The Chairman: You charge interest on the tax and you finance the tax and you pay the lease payments on the tax. You are a dealer and therefore you have to put up the cash for the tax, or the financing of your lease has to have the financing for the tax. In other words, the tax, which is under normal circumstances not expended. . . you are prepared to go out and finance and put the cash up for it. In other words, the lease payments are higher by the amount of the financed lease tax.

Mr. Don Beach (Tax Consultant, Federation of Automobile Dealer Associations of Canada): Mr. Chairman, what we are looking for is uniform treatment between a financed purchase and a leased purchase. In the case of a financed purchase, the tax is paid; then if the full cost is financed, of course there is interest on the tax.

The Chairman: What about the person who is a corporation being able to deduct the tax paid on the lease? Do you not immediately prejudice that person by making him in fact pay the tax, but since you are not going to disclose the tax, presumably. . .

Mr. Manzel: No, no, we would disclose the tax.

[*Translation*]

gouvernement ne devrait pas mettre en oeuvre des programmes peut-être coûteux pour trouver une solution et éviter la double taxation pendant la période de transition.

En outre, la situation de trésorie du gouvernement s'en trouverait améliorée puisque les taxes seraient payées immédiatement lors de l'achat, plutôt que sur une période de quatre ans en petits versements. Nous trouvons également que cette méthode permettrait d'éliminer du marché toute distorsion due aux écarts entre les différentes formes d'achat.

Voilà donc nos propositions. Nous serions très heureux de pouvoir aborder les problèmes de chiffres proprement dits avec les fonctionnaires du ministère des Finances, mais nous avons présenté ici l'essentiel de notre proposition.

Le président: Seriez-vous prêts à discuter des chiffres proprement dits avec certains de nos recherchistes en ce qui a trait à votre proposition de paiement immédiat de la taxe avant la location-vente du véhicule?

M. Manzel: Oui.

Le président: En vertu du système actuel de TFV, vous payez la TFV sur le véhicule, puis vous le louez et il y a une application en cascade de la TFV dans le cadre du bail. Vous proposez en fait une application en cascade de la TPS, qui se ferait à un taux inférieur mais qui constituerait néanmoins une application en cascade de la taxe de la même façon, n'est-ce pas?

M. Manzel: Je n'ai pas compris la question de l'application en cascade.

Le président: Vous faites payer des intérêts sur la taxe, vous financez la taxe et vous payez la taxe sur les paiements de location-vente. Vous êtes un concessionnaire et vous devez donc verser le montant de la taxe à moins que le financement de votre bail ne comprenne celui de la taxe. En d'autres termes, vous êtes prêts à accepter de financer et de payer cette taxe, ce qui dans les circonstances normales n'est pas le cas. . . En d'autres termes, les paiements de location sont majorés du montant de taxe financée sur la location-vente.

M. Don Beach (conseiller fiscal, Fédération des associations de concessionnaires d'automobiles du Canada): Monsieur le président, nous souhaitons qu'un régime uniforme soit mis en place pour les achats financés et les achats en location-vente. Dans le cas d'un achat financé, la taxe est payée; si le coût total est financé, il y a bien sûr un intérêt sur la taxe.

Le président: Que se passe-t-il pour une société pouvant déduire la taxe payée sur la location-vente? Ne causez-vous pas un tort à cette personne en lui faisant payer la taxe, mais puisque vous n'allez sans doute pas divulguer la taxe,. . .

M. Manzel: Non, non, nous divulguerions la taxe.

[*Texte*]

The Chairman: You would disclose the tax, would you?

Mr. Manzel: Oh, yes.

The Chairman: And he would therefore be able to recapture the tax immediately, would he?

Mr. Manzel: Yes, absolutely.

The Chairman: All right. . . as if he bought the car?

Mr. Manzel: Yes. That is why I made the statement of a flat marked-up acquisition cost.

The Chairman: Would you work that out with one of our people?

The second issue is the question which I want Cheryl Knebel, our accountant dealing with this whole issue of the transition, to talk to you about after we are finished, and that is the question of inventories and how we handle your current lease. Your suggestion is that particular situation.

Mr. Manzel: Yes.

Mr. Young (Gloucester): I wonder if you would be kind enough to take us through the rationale, because I notice you support the replacement of the existing federal sales tax. Can you tell us what the benefits are for your industry of replacing that tax with the proposed consumer goods and services tax?

• 1945

Mr. Graydon: First of all, it is a lower rate of tax, from 13.5% to 9%. In many instances it would reduce the price to the customer.

Mr. Young: Can we anticipate that car manufacturers and retail dealers in Canada will demonstrate the elimination of the 13.5% federal sales tax with a marked and well-identified reduction in new car prices in Canada in 1991?

Mr. Graydon: Yes, sir, I believe we can.

Mr. Young: What would be your calculation on what the reduction to the consumer would be on a percentage basis? Using the example of a car now costing $20,000, what would it cost us in 1991 for a comparable car?

Mr. Graydon: First of all, we cannot speak for the manufacturers because we are the dealers. You would have to ask them that. Whatever cost saving they passed on to us in terms of reduced tax we would pass on to the consumer.

Mr. Young: Have you asked them how much they will pass along to you?

Mr. Graydon: We have seen calculations from a variety of sources that would indicate something in the neighbourhood of about $400 on a $20,000 vehicle. Those are not our calculations.

[*Traduction*]

Le président: Vous feriez connaître la taxe?

M. Manzel: Oh, oui.

Le président: Et cette personne pourrait donc récupérer immédiatement cette taxe?

M. Manzel: Oui, absolument.

Le président: Très bien. . . comme s'il achetait la voiture?

M. Manzel: Oui. C'est pourquoi j'ai fait cette déclaration sur le coût d'acquisition majoré de façon forfaitaire.

Le président: Pouvez-vous en discuter avec l'un de nos reponsables?

Il y a une deuxième question sur laquelle je voudrais que Cheryl Knebel, notre comptable qui s'occupe de tout ce problème de transition, discute avec vous lorsque nous aurons termininé, c'est celle des inventaires et de la façon dont nous traitons les baux en cours. Vous avez mentionné cette situation particulière.

M. Manzel: Oui.

M. Young (Gloucester): J'aimerais que vous puissiez nous expliquer cette position car je vois que vous êtes favorables au remplacement de la taxe fédérale de vente actuelle. Pouvez-vous nous dire en quoi le remplacement de cette taxe par la nouvelle taxe sur les produits et services serait un avantage pour votre industrie?

M. Graydon: Tout d'abord, le taux est inférieur, 9 p. 100 au lieu 13.5 p. 100. Dans de nombreux cas, le prix demandé au client s'en trouvera diminué.

M. Young: Est-il possible que les fabricants et les vendeurs d'automobiles canadiens nous fassent sentir l'élimination de la taxe fédérale de vente de 13.5 p. 100 en diminuant clairement et sensiblement les prix des automobiles au Canada en 1991?

M. Graydon: Oui, monsieur, je crois que c'est possible.

M. Young: D'après vos calculs, quel serait en pourcentage la réduction dont bénéficierait le consommateur? Prenant l'exemple d'une voiture coûtant actuellement 20,000$; que devrons-nous payer en 1991 pour une voiture comparable?

M. Graydon: Tout d'abord, nous ne pouvons pas parler au nom des fabricants puisque nous sommes les concessionnaires. Il faudrait leur poser la question. De toute façon, si nos coûts se trouvent diminués grâce à une réduction de taxe, nous répercuterons cette diminution sur le consommateur.

M. Young: Avez-vous essayé de savoir ce dont vous pourriez bénéficier?

M. Graydon: Nous avons vu des calculs venant de différentes sources selon lesquels un chiffre serait d'environ 400$ sur un véhicule de 20,000$. Ce n'est pas nous qui avons fait ces calculs.

[*Text*]

Mr. Young: Are you confident there will be a net saving to the consumer?

Mr. Graydon: Yes, sir.

Mr. Young: This would be unlike the experience we had as consumers in this country, for example, when significant changes in price took place in the sugar industry. If you take your mind back to the time when chocolate bars cost 30¢ or so, the cost went to 70¢ or 75¢, depending on the type of chocolate bar, when prices in the sugar industry changed. We did not go backwards on that. The price that was built in as the price increased as a result of a shortage was never reflected again in what was charged to consumers.

I think Canadians will be looking forward with great interest—I know I will be as a consumer of vehicles—to a reduction in price. I hope it takes place. As you say, you will not have control over it yourself, will you? It will be dictated very much by the manufacturer.

Mr. Graydon: That is correct. I would point out that at this point time and foreseeably for the next year or two, there is going to be intense competition in the automobile industry, as you probably heard. It will be so intense that I think it will assure that the tax saving will be passed on by everybody in the chain.

Mr. Young: What about the consumer? We are getting figures on inflation that indicate there could be an increase from 2.25% to 3% of 4% even, depending on the projections. Part of those projections are based on the fact that people in the work force will be limiting their wage demands. Do you anticipate—because I know you are a very substantial employer of people across this country through your dealership networks—that in the face of fairly considerable inflation, the men and women who work in automobile dealerships across the country will restrict their wage demands in 1991-92?

Mr. Manzel: Again it is difficult for us to predict. Generally this industry is very fragmented in the sense that we are talking about 90,000 people employed by 3,500 different business, instead of 60,000 being employed by 5. Consequently while no businesses in Canada will escape a certain amount of wage pressure, if indeed an inflationary pressure sets in, I do not think it will be predicated solely on this issue.

Mr. Young: Would you be anticipating that if there were pressures on increased cost of labour—you are going to have a tax on labour, repairs and so forth as well—you will be trying to recapture those increased wages through the pricing you would put on the vehicles you have for sale. Would this be a factor entering into your calculations as to what you had to get out of new and used car sales?

Mr. Manzel: Well, sir, this is an overall strategy on pricing. You usually go from a cost plus pricing strategy. If for whatever reasons your costs go up, then ultimately your retail prices will go up as well. This has been an

[*Translation*]

M. Young: Pensez-vous que ce sera une économie nette pour le consommateur?

M. Graydon: Oui.

M. Young: Ça serait un changement par rapport à la façon dont nous consommateurs avons été traités dans ce pays, par exemple, lorsque les prix du sucre ont beaucoup monté. A une certaine époque, une barre de chocolat coûtait environ 30 sous et le prix est passé à 70 ou 75, selon le genre de produit, lorsque le prix du sucre a monté. Il n'est plus redescendu. Le prix fixé à la suite d'une augmentation liée à une pénurie n'a plus jamais été modifié pour le consommateur.

Je crois que les Canadiens attendront avec une grande impatience—je sais que ce sera mon cas en tant que consommateur de véhicules—de voir les prix diminuer. J'espère que ça se produira. Comme vous venez de le dire, ce n'est pas vous qui contrôlerez la situation, n'est-ce pas? Ce seront les fabricants qui décideront.

M. Graydon: C'est exact. Je signale toutefois qu'il y a actuellement et qu'il y aura sans doute pendant un an ou deux encore, une concurrence intense dans l'industrie automobile, comme vous le savez sans doute. Cette concurrence sera si intense que l'on peut être presque sûr que les réductions de prix dues à la taxe seront répercutées sur tous les maillons de la chaîne.

M. Young: Et le consommateur? Selon les chiffres annoncés au sujet de l'inflation, il pourrait y avoir une augmentation de 2.25 à 3 ou même 4 p. 100, selon les prévisions. Certaines de celles-ci sont basées sur le fait que les travailleurs vont limiter leurs revendications salariales. Je sais que vos réseaux de concessionnaires emploient un très grand nombre de personnes et j'aimerais savoir si vous pensez qu'avec ce genre d'inflation, les hommes et les femmes qui travaillent dans la vente d'automobiles au Canada vont restreindre leurs revendications salariales en 1991-92.

M. Manzel: Il nous est difficile de prévoir. En général, notre industrie est très fragmentée puisque nous représentons environ 90,000 personnes employées par 3,500 entreprises différentes et non 60,000 employés par 5. Par conséquent, aucune entreprise canadienne n'échappera sans doute à certaines pressions salariales mais si une tendance inflationniste se confirme, elle ne sera pas fondée uniquement sur cet élément.

M. Young: Pensez-vous qu'au cas où le prix de la main-d'oeuvre augmente—il y aura une taxe sur la main-d'oeuvre, les réparations etc.—vous allez tenter de récupérer cette augmentation de salaire en augmentant le prix des véhicules que vous vendez? Ce facteur va-t-il être pris en considération dans les calculs que vous ferez pour savoir ce que vous devez retirer des ventes de véhicules neufs et d'occasion?

M. Manzel: Et bien, monsieur, il s'agit de toute la stratégie d'établissement des prix. Les prix sont généralement établis en fonction des coûts majorés. Si pour une raison ou une autre les coûts augmentent, les

[*Texte*]

historic fact and I do not think it will change much in the future.

• 1950

Mr. Young: Will warranties or work done on warranties be taxed?

Mr. Manzel: Yes, of course.

Mr. Young: Do you still think, with the federal tax on labour and what not at 9%, which was not a component of the 13.5% manufacturers sales tax, the net result of this taxation on the vehicle itself as well as on repairs to it or parts for it and so forth will still collectively be less than what you are paying to operate your business under the manufacturers sales tax?

Mr. Manzel: Yes, by and large. I think also we have to visualize that the major components right now of a repair bill are parts. Labour is the smaller component. Parts already currently include the 13.5%.

Mr. Young: With respect to the sale of used cars privately, have you done any calculations as to what you think this could lead to? As I understand it, provincial sales taxes would capture private sales of licensed vehicles. I know in New Brunswick you would pay a provincial sales tax. You are saying that you want the goods and services tax to apply to those private sales. How would you see that functioning? Would it be collected by the provincial parties when they license the vehicle? Would it be done on an individual basis even though you are selling a car that would be well under the threshold for small traders and what not?

Mr. Manzel: Sir, perhaps I can correct this impression. This indeed was our proposal in our submitted brief, which we had prepared some weeks ago. In the meantime, we went through a learning process and are no longer recommending that private sales be taxed. Nor are we recommending that dealers sales of used cars be not taxed. Everybody comes to you and asks for an exemption on the tax. We do not want to do this. We are saying that since the actual tax amount is very small, namely only on margin, we are prepared to deal with this tax, provided we are not forced to disclose our margin. Therefore we are suggesting a flat tax.

The Chairman: Or disclose the tax.

Mr. Manzel: And disclose the tax, yes.

The Chairman: In other words, you would like a hidden tax here.

Mr. Manzel: No, not necessarily.

The Chairman: I do not think there is anything wrong with hidden taxes sometimes. You are saying that you would like to be able at the end of the month to say you

[*Traduction*]

prix au détail vont également augmenter. Tel a toujours été le cas et je ne pense pas que la situation change beaucoup à l'avenir.

M. Young: Les garanties ou le travail effectué sous garantie seront-ils taxés?

M. Manzel: Oui, bien sûr.

M. Young: Vous pensez toujours, qu'avec la taxe fédérale sur la main-d'oeuvre etc. à 9 p. 100, qui ne faisait pas partie de la taxe de 13.5 p. 100 sur les ventes des fabricants, le résultat net de cette taxe sur le véhicule lui-même ainsi que sur les réparations ou les pièces restera néanmoins inférieur à ce que vous payez à l'heure actuelle avec la taxe sur les ventes des fabricants?

M. Manzel: Oui, dans l'ensemble. Il faut se rendre compte qu'actuellement les principaux éléments d'une facture de répation sont les pièces. C'est la main-d'oeuvre qui est l'élément le moins important. Actuellement, le prix des pièces inclut déjà les 13.5 p. 100.

M. Young: En ce qui concerne les ventes privées d'automobiles d'occasion, avez-vous fait des calculs pour voir ce que ceci pourrait entraîner? Si j'ai bien compris, les taxes provinciales de vente s'appliqueraient aux ventes privées de véhicules. Je sais qu'au Nouveau-Brunswick, il faut payer une taxe de vente provinciale. Vous voudriez que la taxe sur les produits et services s'applique à ces transactions privées. Comment ce système pourrait-il fonctionner? Les bureaux provinciaux percevraient-ils la taxe en délivrant le permis du véhicule? Serait-ce fait sur une base individuelle même s'il s'agit d'une voiture qui serait bien inférieure au seuil des petits négociants?

M. Manzel: Permettez-moi de faire une rectification. Cette proposition se trouve dans le mémoire présenté que nous avons préparé il y a quelques semaines. Dans l'intervalle, nous avons beaucoup appris et nous ne recommandons plus la taxation des transactions privées. Nous ne recommandons pas non plus que les ventes de voitures d'occasion faites par les concessionnaires ne soient pas taxées. Tout le monde vient vous demander des exemptions. Nous ne voulons pas faire la même chose. Nous considérons que le montant réel de taxe étant très petit, puisqu'il s'agit de la marge bénéficiaire, nous sommes prêts à payer cette taxe, à condition de ne pas être contraints de divulguer notre marge. C'est pourquoi nous proposons une taxe uniforme.

Le président: Ou divulguer la taxe.

M. Manzel: Et divulguer la taxe, oui.

Le président: En d'autres termes, vous êtes partisan d'une taxe cachée.

M. Manzel: Non, pas nécessairement.

Le président: Parfois, il n'y a rien à reprocher aux taxes cachées. Vous dites que vous aimeriez à la fin du mois pouvoir dire que vous avez payé tant en automobile, que

[*Text*]

paid so many dollars for cars and you sold the cars for so many dollars, and you are therefore paying 9% of whatever the rate is on the margin.

Mr. Manzel: Yes, exactly.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): Why can you not do that? Is that not exactly what the proposal allows you to do?

Mr. Manzel: No. If we are doing it vis-à-vis a consumer who pays $10,000 for a used car, he is right now under the erroneous impression that it would cost him $900 on GST tax. You are giving us a notional tax credit, which would have to be subtracted from it. By virtue of this mathematical step, the consumer would know exactly the margin we have.

Mr. Young: Mr. Chairman, can I just finish with my line of questioning? I just wanted to make sure that I did understand it.

The Chairman: I want to open this issue out because it is a very important point they are making here.

Mr. Young: Exactly. I heard the point initially and I just wanted to make sure that it was clear. Some of these things do tend to get complicated after a few months of this. Do I take it then that in your executive summary and elsewhere in your brief, you say you want a more broadly based tax? According to most of the witnesses who have come before the committee, this would involve a tax on basic groceries, on used housing—as you know, there is not a tax now on used housing—and on rents. When we talk about broadening the base, there is no magic formula. You have to tax things not currently taxed. Would you be looking for a break on used cars when we are talking about broadening the base to include groceries?

Mr. Beach: We are really not looking for a break. We are looking for a level playing field where the dealer is not at a disadvantage vis-à-vis private transactions in used cars. Our first reaction to it was to propose that all used cars should be taxed. We are not holding firmly to it. At the same time, we do not want to come asking for an exemption on our used car sales. We understand this is not an acceptable approach. We are saying we would like a formula approach to simplify our problem.

• 1955

Let me explain our problem with used cars very briefly. We have three possible ways to invoice a used car: we can charge tax on the full amount, which would be excessive tax; we can charge tax on the margin, which would disclose our margin; or we can bill tax included, which will create the impression with prospective buyers that there is more tax being paid than there actually is. Our concern is perception. Our concern is that

[*Translation*]

vous avez vendu celle-ci pour tant, et que par conséquent vous payez 9 p. 100 du taux applicable sur la marge.

M. Manzel: Oui, exactement.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Pourquoi ne pouvez-vous pas procéder ainsi? N'est-ce pas ce que la proposition vous permet de faire?

M. Manzel: Non. Si nous le faisons avec un consommateur qui paie 10,000$ une voiture d'occasion, il a maintenant l'impression fausse qu'il va devoir payer 900$ de TPS. Vous nous donnez un crédit de taxe théorique, qui devrait être soustrait de cette somme. Grâce à cette opération mathématique, le consommateur pourrait savoir exactement quelle est notre marge bénéficiaire.

M. Young: Monsieur le président, puis-je terminer mes questions? Je voudrais simplement m'assurer d'avoir bien compris.

Le président: Je veux creuser cette question car leur objection me semble très importante.

M. Young: Exactement. J'ai entendu la remarque tout à l'heure et je voulais être sûr que c'était bien clair. Certaines de ces considérations deviennent très compliquées après quelques mois de cet exercice. Vous déclarez donc dans votre résumé et ailleurs dans votre mémoire que vous êtes partisan d'une taxe à assiette plus large? D'après la plupart des témoins qui ont comparu devant le Comité, ceci signifierait une taxe sur les produits d'épicerie de base, les logements qui ne sont pas neufs. . . comme vous le savez, il n'y a pas de taxe actuellement sur ce type de logement—et les locations. Lorsqu'il s'agit d'élargir la base, il n'y a pas de formule magique. Il faut taxer des choses qui actuellement ne le sont pas. Allez-vous demander une exemption pour les voitures d'occasion alors que l'on envisage de taxer les produits alimentaires de base?

M. Beach: Nous ne demandons pas d'exemption. Nous demandons simplement à être sur un pied d'égalité avec les autres et que les concessionnaires ne soient pas désavantagés par rapport à des transactions privées pour les véhicules d'occasion. Notre première réaction était de proposer que tous les véhicules usagés soient taxés. Nous ne nous y tenons pas fermement. En même temps, nous ne venons pas demander d'exemption sur nos ventes de voitures d'occasion. Nous nous rendons compte que c'est une formule inacceptable. Nous voudrions simplement trouver une façon de simplifier le problème.

Très rapidement, permettez-moi de vous exposer le problème des automobiles d'occasion. Il y a trois façons possibles de facturer une automobile d'occasion: on peut calculer la taxe sur le montant total, ce qui serait excessif; on peut calculer la taxe sur la marge, ce qui révélerait notre marge; ou encore, on peut facturer la taxe incluse ce qui donne aux acheteurs potentiels l'impression qu'ils paient plus de taxe que ce n'est le cas. C'est un problème

[*Texte*]

prospective buyers of used cars will discriminate against the dealer because he has an impression that tax is being paid on such a transaction but not on a private transaction.

Mr. Young: I have just a last thing, and I know that a lot of people want to come back to this, Mr. Chairman. There has been some talk about used cars being imported from the U.S. How do you treat that subject in the context of your inputs? I am not saying necessarily at the outset there may be all kinds of imbalances, but you are going to have some tax consequences that will become fairly evident in the pricing, I would think, of those cars over the long term, not only GST, but also American prices, American cost of production and what not. Do you have a stand on used cars coming onto the market from the United States?

Mr. Beach: Our impression is that the Department of Finance proposes that the full cost of imported used cars would be taxed. We do not disagree with this.

Mr. Dorin: I would like to make sure we are clear on this question of mark-up. Unless I am missing something here, in my view there is no reason your mark-up would have to be disclosed unless you wanted to disclose it. You can just sell tax included and negotiate your deal on that basis. It really does not make any difference what kind of mark-up or other costs you might have included. Would this not be the case?

The Chairman: If you sell tax included, you could do the mathematical thing to determine how much of the price is taxed and how much is not.

Mr. Manzel: This was our initial reaction too. The differential between a private price level and our price level is not very great. However, there are two points to consider on this. First, although it is not a great number, we do have purchasers of used cars who would need an input credit. Therefore you could not—

Mr. Dorin: They just take 9 over 1.09, just like any other business.

Mr. Manzel: No. Our understanding is that you would have to show the tax to claim the credit.

Mr. Dorin: No.

Mr. Manzel: If it is not so, then we are not properly informed. The other thing, however, is—and for us it is the major reason—if we are hiding the tax in the price, then the customer never really knows how much tax there is. In view of the fact there is a wrong perception on the tax between private sales and dealership sales, we want to eradicate that wrong perception by being up front with the tax and saying this is what it is.

Mr. Beach: If the business purchaser of a used car had an input credit of 9 over 1.09, he would be getting a much

[*Traduction*]

de perception. Nous craignons que les acheteurs potentiels d'automobiles d'occasion n'évitent les concessionnaires parce qu'ils ont l'impression qu'ils vont devoir payer une taxe sur cette transaction et pas dans le cadre d'une transaction privée.

M. Young: Je n'ai plus qu'une question et je sais que plusieurs personnes veulent revenir sur ce sujet, monsieur le président. On a parlé d'automobiles d'occasion importées des États-Unis. Comment traitez-vous cette question dans le contexte de vos intrants? Je ne veux pas dire qu'il y a toutes sortes de déséquilibres mais il y aura des conséquences fiscales qui deviendront tout à fait apparentes dans le prix de ces voitures à long terme, non seulement la TPS mais aussi les prix américains, le coût américain de production, etc. Avez-vous une position concernant les automobiles usagées arrivant des États-Unis?

M. Beach: Je crois que le ministère des Finances propose que le coût total des automobiles d'occasion importées soit taxé. Nous ne sommes pas en désaccord là-dessus.

M. Dorin: Je voudrais être sûr d'avoir bien compris cette question de la majoration. Un élément m'a peut-être échappé mais je ne vois pas pourquoi votre marge devrait être révélée si vous ne le voulez pas. Vous pouvez fixer un prix qui inclut la taxe et négocier la vente sur cette base. Peu importe le genre de majoration ou les autres coûts que vous pouvez avoir inclus dans le prix. N'est-ce pas le cas?

Le président: Si vous fixez un prix comprenant la taxe, il suffit d'un petit calcul mathématique pour savoir ce qui est taxé et ce qui ne l'est pas dans le prix.

M. Manzel: C'est ainsi que nous avons aussi réagi au début. La différence entre les prix des transactions privées et nos prix n'est pas grande. Cependant, il y a deux éléments à prendre en considération. Premièrement, bien que le chiffre ne soit pas très important, certains acheteurs d'automobiles d'occasion peuvent avoir besoin d'un crédit d'intrants. Par conséquent, il serait impossible de. . .

M. Dorin: Il suffit de prendre 9 sur 1.09, comme toutes les autres entreprises.

M. Manzel: Non. Il faudrait montrer la taxe pour demander le crédit.

M. Dorin: Non.

M. Manzel: Si ce n'est pas le cas, nous n'avons pas été informés correctement. Par ailleurs, si—et c'est pour nous la principale source de problèmes—nous dissimulons la taxe dans le prix, le consommateur ne sait pas exactement quelle est la taxe. Étant donné qu'il y a cette perception fausse au sujet de la différence entre les ventes privées et les ventes des concessionnaires, nous voulons la supprimer en annonçant clairement la couleur et en déclarant ouvertement le montant de la taxe.

M. Beach: Si l'entreprise achetant une automobile d'occasion avait un crédit pour intrants de 9 sur 1.09, elle

[*Text*]

larger credit than the government is receiving in tax because the dealer already gets a notional input credit.

The Chairman: That is exactly what always happens. If you were to buy a car for $10 and sell it for $11, you would get your input credit based on $10 and you would remit to the government only the difference between the tax you collected on the $11 and the tax you paid on the 9. The government only gets the net.

Mr. Beach: Mr. Chairman, with new goods, the tax has already been paid by the manufacturer or up the line. With used cars, the input credit is a notional input credit and the government has not really collected the tax.

The Chairman: Notionally they have.

Mr. Beach: They have not collected it.

Mr. Dorin: All they are looking for is for the additional value-added that has come out of the used car transaction in the used car mark-up. They have already collected on the tax on the original cost of the car, so they are doing very well, thank you. They are actually getting a second kick at the can.

Mr. Attewell (Markham): Thank you, Mr. Dorin, for the non-question. I would like to return to the same example with a different type of question. It seems to me we might be violating a rule of taxing consumption.

• 2000

One of the differences between a private sale and a dealership sale presumably is that at a dealership you put new tires on it and you are repairing, etc., whereas a lot of the private sales surely go on an "as is" basis. You are just getting rid of the car. On a private sale—let us say it was bought new at one point in time obviously—the 9% was paid, and when it is privately sold at a used car price, then with it not being taxed, we are not taxing twice on consumption. But on a dealer used car the ones you keep you must accept. You must pour some money into them. Does it not net out that you are starting to tax then on that $2,000 or $3,000 you put into the car, and is that not fair?

Mr. Manzel: Our proposal was strictly a flat-margin proposal. For any improvement on the product by virtue of reconditioning it, of course there is separate GST tax on the items you put in. So if you are opening a work order to recondition a car for $500, then the 9% GST is payable on the $500. So any improvement we are making on the vehicle itself already generates GST, and the additional GST is strictly on our profit margin, if you want to call it bluntly. We therefore are saying that we can come to an arrangement of a flat profit margin on a factor per sales dollar and on that we generate the 9%, so that we do not have to disclose the actual.

Mr. Attewell: Returning again to the question of competition, you explained that really the people who

[*Translation*]

aurait un crédit beaucoup plus important que celui que reçoit le gouvernement parce que le concessionnaire obtient un crédit pour intrants théorique.

Le président: C'est exactement ce qui se passe toujours. Si vous achetiez une voiture à 10$ et la revendiez à 11, votre crédit pour intrants serait calculé sur 10$ et vous ne verseriez au gouvernement que la différence entre la taxe perçue sur les 11$ et la taxe payée sur les 9. Le gouvernement n'a que le prix net.

M. Beach: Monsieur le président, pour les nouveaux produits, la taxe a déjà été payée par le fabricant ou en amont de la ligne. Pour les automobiles usagées, le crédit pour intrants est un crédit théorique et le gouvernement n'a pas vraiment perçu de taxe.

Le président: En théorie si.

M. Beach: Il ne l'a pas touchée.

M. Dorin: Je veux simplement la nouvelle valeur ajoutée correspondant à la marge prélevée sur la vente de l'automobile d'occasion. La taxe a déjà été perçue sur le prix d'origine de la voiture, et le gouvernement s'en sort très bien, merci. En fait, il a même droit à un deuxième tour.

M. Attewell (Markham): Merci, monsieur Dorin, pour cette absence de question. Je voudrais reprendre le même exemple avec un type de question différent. Il me semble que nous allons peut-être à l'encontre d'une règle sur la taxation de la consommation.

L'une des différences entre une vente privée et de concessionnaire, c'est probablement que le concessionnaire installe de nouveaux pneus sur la voiture, la répare, etc., tandis que dans le cas de bien des ventes privées, aucune garantie n'est offerte. Au moment de l'achat initial de l'automobile, une taxe de 9 p. 100 a été prélevée, et lorsqu'on la revend en tant que voiture d'occasion, on ne la taxe pas une seconde fois. Mais pour un concessionnaire qui effectue des réparations à la voiture pour 2 ou 3,000$ et qui en augmente la valeur, n'est-il pas juste que la taxe s'applique?

M. Manzel: Nous proposons d'imposer la taxe sur une marge forfaitaire. Toute amélioration devrait être assujettie à la TPS. Donc, si on installe pour 500$ de pièces dans une automobile, la taxe de 9 p. 100 devrait être imposée sur cette somme. Ainsi, la TPS s'appliquerait à toute amélioration et uniquement au profit réalisé, la marge étant calculée sur une base forfaitaire, ce qui nous éviterait de devoir divulguer celle-ci.

M. Attewell: Pour en revenir à la question de la concurrence, vous avez dit que ce seront les fabricants qui

[*Texte*]

will have to pass on the current federal sales tax would be the manufacturers. Do you feel quite confident, in your competitive world, that it will be passed on? We have had a lot of doubters and skeptics across the country as this question has arisen.

An hon. member: Across the room, not across the country.

Mr. Attewell: Across the room as well, I am reminded. Could you just state your view on that again? I do not think they heard you the first time.

Mr. Graydon: I will let Mr. Manzel restate our view.

Mr. Manzel: I think we have two examples of price-reduction proof, BMW for one and Volkswagen for another. In the 1990 pricing, they substantially reduced the prices, obviously for competitive reasons, obviously also because the exchange rate probably improved. But if the competitive pressure was not there, they probably would not have done it. I do not think anybody voluntarily is reducing the prices. So you can see that the competitive aspect in this industry is very strong and is working. The first two manufacturers have given the example of price reductions already.

Mr. Attewell: I hear you saying that you would place a very high probability on the fact that this tax saving will be passed along to the dealer level. Then of course you people would not tinker with that—it would get passed right on to the public, right?

Mr. Graydon: I would just repeat also that particularly during the next two or three years in this particular industry throughout North America we are facing the most intensive competition we have in a number of years.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): You say on page 1 of your brief: "This will result in market disadvantage for the dealers"—that is talking about the private transactions that are not taxed and the dealer ones that are taxed—" and loss of $1.1-$1.4 billion in annual tax revenue for the federal government". I wonder how you get that figure of $1.1 billion to $1.4 billion. It is really a tremendously large sum, and I am sure that a lot of people would be interested in how you got that figure.

Secondly, in the same paragraph you are saying because of the fact that there is no tax on the private deal it "will result in a poorer quality and less safe supply of used vehicles on the roads". That is a bit scary; you talk about safety and lower quality. Could that not be corrected by provincial safety regulations and the like?

The Chairman: [*Inaudible—Editor*]. . . September 15th brief.

[*Traduction*]

devront répercuter la taxe. Y croyez-vous vraiment? Beaucoup de gens en doutent au pays.

Une voix: Et dans la salle aussi, pas seulement dans le pays.

M. Attewell: Oui, et dans la salle aussi. Pourriez-vous répéter ce que vous avez dit là-dessus? Je pense qu'ils ne vous ont pas entendu la première fois.

M. Graydon: Je vais demander à M. Manzel de réitérer notre position.

M. Manzel: Je pense qu'il y a deux exemples que l'on peut citer, qui démontrent que des fabricants ont déjà diminué leur prix: BMW et *Volkswagen*. En effet, pour 1990, ces deux fabricants ont réduit leur prix d'une manière importante, en raison de la concurrence, évidemment, et aussi probablement parce que le taux de change s'est amélioré. Mais si ce n'était de la pression de la concurrence ils ne l'auraient probablement pas fait. Je ne pense que qui que ce soit réduise ses prix volontairement. Vous pouvez donc constater que la concurrence est très forte dans cette industrie et que la formule fonctionne. BMW et *Volkswagon* ont déjà donné l'exemple en révisant leurs prix.

M. Attewell: Vous dites qu'il est fort probable que l'économie sera passée au niveau du concessionnaire. Et de là vous êtes convaincu que ce sera ensuite le consommateur qui en profitera, n'est-ce pas?

M. Graydon: Je voudrais répéter qu'au cours des deux ou trois prochaines années, nous nous attendons à ce que la concurrence soit plus fort qu'elle ne l'a jamais été en Amérique du Nord depuis nombre d'années.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): A la page 2 de votre mémoire, vous dites: «il en résultera un désavantage sur le marché pour les concessionnaires»—en comparant les ventes privées, qui ne sont pas taxées, et les ventes effectuées par les concessionnaires, qui le sont—«et une perte de 1,1 à 1,4 milliard de dollars en revenu fiscal annuel pour le gouvernement fédéral». Comment êtes-vous arrivé à ces chiffres: 1,1 milliard à 1,4 milliard de dollars? C'est vraiment une très grosse somme, et je suis persuadé que bien des gens voudraient savoir d'où elle provient.

Deuxièmement, dans le même paragraphe, vous dites aussi, parce que les ventes privées ne seront pas taxées, «qu'il en résultera aussi un approvisionnement de véhicules usagés en moins bon état et plus risqués sur les routes. Cela fait un peu peur, car il est question ici de sécurité et de qualité moindre. Cela ne pourrait-il pas être corrigé par les règlements provinciaux en matière de sécurité?

Le président: [*Inaudible—Editeur*]. . . mémoire du 15 septembre.

[*Text*]

• 2005

Mr. Graydon: Yes, it is. The explanation for the arithmetic is in paragraph three, on page 2, and with respect to the safety, yes, we fully agree and would like stronger safety standards, particularly in those provinces which in fact do not have any at the time of resale.

Mr. Manzel: Mr. Chairman, in reply to this question I will answer part of it. Yes, there can be substantial distortion in the marketplace. I have an example of one country which is under a VAT tax system and that government did not see the wisdom, like the Canadian government, of creating a notional tax credit for used cars. As a result of that oversight, in the used car business in that country less than 10% is done through authorized dealers now and all these dealers are agents. They do it on an agency basis. Title never changes hands. In connection with the government—

Mr. Nystrom: Which country is that?

Mr. Manzel: —I have a 25-page rule here on how to treat these sales, and it has become so ridiculous that the government now in that country finally accedes to the fact and is saying eliminate the tax on dealer-sold used cars.

Mr. Nystrom: What country is that?

Mr. Manzel: Germany.

The Chairman: I want to thank you very much for coming tonight. You have been very helpful. I am going to ask Miss Knebel to talk to you about some of the issues in terms of inventory.

Mr. Graydon: In conclusion, may I make three points?

The Chairman: Yes.

Mr. Graydon: May we ask the committee to consider seriously our proposals concerning used cars, concerning leasing, and in particular we would be happy to meet with your people and Department of Finance if given the opportunity to work out the details.

The Chairman: We are going to get you to meet with one of our people right now.

Mr. Graydon: Thank you.

The Chairman: We certainly are paying a heck of a lot of attention to this issue. You have one of the most major industries in the country. We all have our own wheels, and they have to be replaced from time to time.

Mr. Graydon: Thank you for the opportunity of appearing before you.

The Chairman: Our next witness is the Automotive Industries Association of Canada. Just to make everything clear, I think you are the chaps who make the cars.

[*Translation*]

M. Graydon: Oui. L'explication détaillée se trouve au troisième paragraphe, à la page 2, et pour ce qui est de la sécurité, oui, nous souhaiterions qu'il existe des normes plus solides en matière de sécurité, et notamment dans les provinces où il n'y en a pas au moment de la revente.

M. Manzel: Monsieur le président, je vais répondre en partie à cette question. Oui, il peut survenir quelques difficultés dans le marché. J'ai à l'esprit l'exemple d'un pays où l'on applique le système de la TVA, et dont le gouvernement n'a pas eu la sagesse de créer, comme l'a fait le gouvernement canadien, un crédit d'impôt fictif à l'égard des voitures d'occasion. À cause de cela, dans ce pays, moins de 10 p. 100 des voitures usagées sont vendues par des concessionnaires autorisés, et tous ces concessionnaires sont des agents. Les titres ne changent jamais de main. Pour ce qui est du gouvernement. . .

M. Nystrom: De quel pays s'agit-il?

M. Manzel: —j'ai ici un règlement de 25 pages sur la façon de traiter ces ventes, et la chose est devenue à ce point ridicule, que le gouvernement le reconnaît maintenant et se propose d'éliminer la taxe prélevée sur les voitures d'occasion vendues par des concessionnaires.

M. Nystrom: Et quel est ce pays?

M. Manzel: L'Allemagne.

Le président: Je vous remercie d'être venu nous rencontrer ce soir. Vous nous avez été très utile. Je vais demander à M^lle^ Knebel de discuter avec vous d'un certain nombre de questions ayant trait à l'inventaire.

M. Graydon: En conclusion, me permettez-vous de soulever trois points?

Le président: Oui.

M. Graydon: Nous demandons au Comité d'examiner sérieusement nos propositions ayant trait aux voitures d'occasion et à la location-vente d'automobiles, et nous accepterions volontiers de nous réunir avec vos gens et des fonctionnaires du ministère des Finances pour travailler sur les détails.

Le président: Vous allez rencontrer quelqu'un de notre personnel dans quelques minutes.

M. Graydon: Merci. .

Le président: Nous accordons sûrement beaucoup d'attention à cette question. Votre industrie est l'une des plus importantes au pays. Nous avons tous une automobile, et il faut la remplacer de temps à autre.

M. Graydon: Merci de l'occasion que vous nous avez donnée de vous rencontrer.

Le président: Nous recevons maintenant les représentants de l'Association des industries de l'automobile du Canada. Je pense que vos membres fabriquent des automobiles, n'est-ce pas?

[*Texte*]

Mr. Ray Datt (Chairman of the Board of Directors, Automotive Industries Association of Canada): No, we do not make the cars. We make the parts.

The Chairman: You make the parts. The chairman of the organization is Ray Datt. John MacDonald is the director. Tom Mezon is from the Government Relations Committee. Danny Cisterna is from Delloitte, Haskins & Sells. Welcome. If you could briefly set out your situation we could get on to questioning.

Mr. Datt: Mr. Chairman, I would like to give a little more background on the delegates who are here this evening to map out their interest in our association, and maybe talk very briefly about what AIA stands for.

Mr. John MacDonald is the president and also an owner of a multi-branch automotive wholesaling company that operates north and west of Toronto. You have mentioned that he is also a director of AIA, and he is past chairman of an organization called COPEL Inc., which is an electrical wholesale distribution marketing organization. He will be talking briefly this evening about AIA's position on the wholesalers' side of the GST issue.

Mr. Tom Mezon is the president of Abex Industries, a large manufacturer of automotive brake and brake products in Canada, and he is going to talk from the manufacturers' point of view on the sale of auto parts and the GST tax issue.

Mr. Dan Cisterna is with Delloitte, Haskins & Sells. and he advises AIA on tax issues. Mr. Cisterna is here this evening for technical back-up and to answer questions in regard to research on the GST to date.

In addition to being chairman of the board of the Automotive Industries Association of Canada, I also am the president of Wells Manufacturing, a medium-sized producer of ignition and wiring cable products for the Canadian after-market.

• 2010

The Automotive Industries Association of Canada is the national trade association representing 1,200 suppliers, distributors, and wholesalers of automotive parts, accessories, tools, and equipment. This industry, commonly called the automotive after-market, provides the products that keep Canada's 15 million vehicles moving. About 70,000 people are employed in the supply and distribution chain, and more than 200,000 are employed by their customers, the service and repair industry. Our industry volume is in excess of $7 billion annually. We supply the parts to keep the cars moving.

[*Traduction*]

M. Ray Datt (président du Conseil d'administration, Association des industries de l'automobile du Canada): Non, nous ne fabriquons pas d'automobiles; mais plutôt les pièces.

Le président: Vous fabriquez des pièces d'automobiles. M. Ray Datt est président de l'Association. John MacDonald en est le directeur. Tom Mezon appartient au Comité des relations gouvernementales. Danny Cisterna représente *Delloitte, Haskins & Sells*. Soyez les bienvenus. Vous pourriez peut-être nous résumer brièvement votre position, et nous pourrions ensuite vous poser quelques questions.

M. Datt: Monsieur le président, je voudrais tout d'abord vous donner un peu plus de détails sur les représentants qui sont ici ce soir afin que vous ayez une meilleure idée des intérêts qu'ils défendent au sein de notre association, et vous parler ensuite très brièvement de la position que défend l'AIAC.

M. John MacDonald est président et propriétaire d'une société à succursales multiple qui vend des pièces d'automobiles en gros, et dont le territoire se situe dans le nord et dans l'ouest de Toronto. Vous avez mentionné qu'il est aussi directeur de l'AIAC, et il est l'ancien président d'un organisme du nom de COPEL Inc., une association de distribution et de commercialisation en gros de produits électriques. Il vous exposera ce soir la position des grossistes faisant partie de l'AIAC sur la TPS.

M. Tom Mezon est président de la Société *Abex Industries*, important fabricant de freins et de pièces de freins au Canada, et il exposera pour sa part le point de vue des fabricants sur la TPS.

M. Dan Cisterna appartient à la firme *Delloitte, Haskins & Sells*, et est conseiller en matière fiscale auprès de l'AIAC. M. Cisterna est ici ce soir pour fournir une aide technique et répondre à des questions au sujet de la recherche effectuée jusqu'à maintenant sur la TPS.

En plus d'être président du conseil d'administration de l'Association des industries de l'automobile du Canada, je suis aussi président de *Wells Manufacturing*, producteur de moyenne importance de composantes de remplacement du système d'allumage automobile.

L'Association des industries de l'automobile du Canada est l'association commerciale nationale représentant 1,200 fournisseurs, distributeurs et grossistes de pièces, d'accessoires, d'outils et d'équipement d'automobiles. Cette industrie fournit les produits qui permettent aux 15 millions de véhicules qui circulent aujourd'hui au Canada de continuer à rouler. Environ 70,000 personnes travaillent dasn la chaîne de la production et de la distribution, et plus de 200,000 autres personnes travaillent pour leurs clients, les industries des services et de la réparation. Nous vendons au total annuellement pour au-delà de sept milliards de dollars de pièces. Nous

[*Text*]

To start our presentation I would like to call on John MacDonald to talk about the issues of the goods and services tax and how they affect the wholesaler in Canada.

Mr. John MacDonald (Director, Automotive Industries Association of Canada): Mr. Chairman, ladies and gentlemen of the committee, the following points and comments are as we see it within the AIA. The 9% is perceived by the AIA members right across Canada as being just too excessive. At this time it is difficult to tell how much difference taking away the FST is going to make, but it certainly is felt that it will add to our net costs and thus inflation.

If the government took a hard-nosed approach to their own expenses and operational costs and still put the goods and services tax on, but with very few exceptions, we would like to think we could get away with a GST of between 4% and 5%. And that could be sold. I think it could be sold very easily.

It has been stated that this new tax will take 3,000 to 4,000 people to administer it. What frightens us is that if the administration staff starts at that, what will their numbers be five years from now? The government should commit to the people of Canada that 95% of all personnel to administer this new tax will come from present government departments across Canada that, as you choose, are either over-staffed or non-productive. I might be a dreamer, but could you ever make headlines with a subject like that.

There is a crying need for reduction in government spending. At some point in time the government must reduce its operational costs instead of always increasing taxes to solve the problem. We must bring down the deficit, but instead of always asking Canadians to dig deeper into their own pockets, or for businesses to constantly find the tax dollars, the government should attempt not only to freeze their expenses but to decrease them.

We see it now that we are over-taxed. Let us not compound that problem. As we see it, the extra workload this new tax will create for businesses, large and small, is mind-boggling. As we see it, this is not a simple tax to administer. There must be better ways found to collect the tax.

We believe it is vital that the law requires that the tax be shown separately, indicating the tax impact in dollars and cents to the customer. I think one of the problems we have today is the federal sales tax is hidden where we are talking today about a 9% GST tax, and that is what is confusing people time and time again. We need to provide at least one full year from the time legislation is passed so we can properly put all our facets together. We are small business people across Canada. Hopefully there will be

[*Translation*]

fournissons les pièces nécessaires à l'entretien des automobiles.

Pour débuter, je demanderai à John MacDonald de nous parler des difficultés que soulève la taxe sur les produits et services et de leur effet sur les grossistes au Canada.

M. John MacDonald (directeur, Association des industries de l'automobile du Canada): Monsieur le président, mesdames et messieurs du Comité, voici les observations de l'AIAC. Les membres de l'AIAC d'un bout à l'autre du Canada considèrent excessive la taxe de 9 p. 100. Il est difficile de prédire à l'heure actuelle quel sera l'effet de l'élimination de la TVF, mais il est assez évident que cela viendra ajouter à nos coûts nets, et créera ainsi de l'inflation.

Si le gouvernement considérait de près ses propres dépenses et ses frais d'exploitation, et imposait quand même la taxe sur les produits et services, mais avec très peu d'exception, nous pensons que nous pourrions peut-être nous en tirer avec une TPS de 4 p. 100 à 5 p. 100. Et cela serait acceptable. Je pense même qu'on arriverait à la faire accepter très facilement.

On a dit qu'il faudra de 3,000 à 4,000 personnes pour gérer cette nouvelle taxe. S'il faut autant de personnes aujourd'hui, combien en faudra-t-il dans cinq ans? Le gouvernement devrait promettre à la population du Canada que 95 p. 100 de tout le personnel qui sera affecté à la gestion de cette nouvelle taxe proviendra de ministères où il y a trop de personnel, à l'heure actuelle, par exemple. J'ai peut-être l'imagination un peu trop fertile, mais une telle proposition ferait sûrement couler beaucoup d'encre.

Il faudrait absolument que le gouvernement réduise ses dépenses. Vient un temps où le gouvernement doit réduire ses frais d'exploitation plutôt que de sans cesse augmenter les taxes pour résoudre le problème. Nous devons réduire le déficit, mais plutôt que de toujours demander aux Canadiens de puiser plus profondément dans leurs poches, ou aux entreprises de percevoir constamment des dollars en taxe, le gouvernement devrait essayer non seulement de geler ses dépenses, mais de les diminuer.

Nous sommes aujourd'hui surtaxés. N'aggravons pas le problème. De la façon dont nous voyons les choses, le travail additionnel qu'engendrera l'application de cette nouvelle taxe pour les entreprises, grandes et petites, dépasse l'entendement. L'application de cette taxe n'est pas simple. Il faut trouver une meilleure formule.

Nous pensons qu'il est vital que la loi exige que la taxe soit indiquée d'une façon distincte afin que le consommateur sache de quoi il retourne. L'une des difficultés, aujourd'hui, tient à ce que la taxe de vente fédérale n'est pas visible, et maintenant, c'est d'une TPS de 9 p. 100 qu'il s'agit. Il faudrait qu'un délai d'un an soit accordé après l'adoption de la loi pour nous permettre de nous préparer à son application. Nous représentons des petites entreprises disséminées dans tout le Canada.

[*Texte*]

some changes, but we will not know how to operate those changes until the act is passed. The changes to computer programs—and you can go on and on—need time to administer.

We can appreciate that it is not easy, but somehow we must work with the provinces. The current failure to establish a shared tax collection system for the PST and the GST automatically increases the burden on business from a collection point of view. Unless the federal and provincial governments work together, the federal government will come out as the bad guys.

In closing, Mr. Chairman, we at AIA would like to state that we agree in principle with the GST, but would appreciate very much if you would seriously consider five main points:

1. the reduction of the 9% GST;

2. the reduction and control of government spending—a must;

3. the review of the timing and method of the implementation of the tax;

4. the necessity to have virtually no exceptions; and

5. a renewed effort to work with the provinces in a manner beneficial to all Canadians.

Thank you very much.

• 2015

The Chairman: Thank you very much. We will start with Mrs. Marleau.

Mrs. Marleau (Sudbury): Thank you very much, gentlemen—

Mr. Datt: Mr. Chairman, we have one other part of our presentation. Could we possibly continue and then open it up for questions?

The Chairman: All right. If you would like, go ahead.

Mr. T. Mezon (Government Relations Committee, Automotive Industries Association of Canada): As a representative of the manufacturing sector of our association, let me say that we as well are in agreement with the proposed GST. We think that the current federal sales tax has been an unfair burden for the Canadian manufacturer.

As you are aware, the current FST is applied to our competitors who import their product at the point of importation and we as manufacturers are expected to have the tax imposed at our selling price. So we think that this disparity in the long run makes us uncompetitive. This, along with the current Free Trade Agreement, we think will increase that disparity and therefore we are in agreement with the GST.

However, we would like to make some points which we think are important. First of all, we think that the current 9% is inflationary. We feel that some of the pronouncements by members of CUPE and the CLC

[*Traduction*]

Certaines modifications seront apportées, espérons-le, mais nous ne saurons pas quels changements apporter avant que la loi ne soit adoptée. Il faut du temps pour modifier des programmes informatiques, etc.

Nous comprenons que ce n'est pas facile, mais nous devons travailler de concert avec les provinces. Le fait que l'on n'ait pas établi de mécanisme de perception commun de la TVF et de la TPS accroît automatiquement le fardeau pour les entreprises. Si les gouvernements fédéral et provinciaux ne travaillent pas ensemble, le gouvernement fédéral supportera l'odieux de la situation.

En terminant, monsieur le président, nous voudrions indiquer que nous sommes en principe en faveur de la TPS, mais nous apprécierions beaucoup que vous examiniez de près les cinq points suivants:

1. La réduction de la TPS de 9 p.100;

2. L'obligation pour le gouvernement de réduire et de contrôler ses propres dépenses;

3. Le réexamen du moment et de la méthode de la mise en oeuvre de la taxe;

4. La nécessité de ne prévoir presque aucune exception; et

5. Un nouvel effort de collaboration avec les provinces pour le bien de tous les Canadiens.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup. M^me^ Marleau.

Mme Marleau (Sudbury): Merci beaucoup, messieurs. . .

M. Datt: Monsieur le président, nous n'avons pas terminé. Nous avons une autre partie à présenter. Pourrions-nous poursuivre? Et nous répondrons ensuite aux questions.

Le président: Très bien. Si vous voulez, allez-y.

M. T. Mezon (Comité des relations gouvernementales, Association des industries de l'automobile du Canada): En tant que représentant du secteur de la fabrication de notre association, je dirai que nous sommes aussi en faveur de la TPS. Nous pensons que la taxe de vente fédérale actuelle a été un fardeau injuste que l'on a imposé aux fabricants canadiens.

Comme vous le savez, la TVF actuelle s'applique à nos concurrents qui importent leurs produits au point d'importation, et les fabricants doivent imposer la taxe sur leur prix de vente. Nous pensons donc qu'à la longue, cette différence nous rend non concurrentiels. Avec l'Accord de libre-échange, cette différence augmentera encore, et c'est pourquoi nous sommes en faveur de la TPS.

Nous voudrions toutefois soulever quelques points qui nous paraissent importants. Nous pensons tout d'abord que le taux actuel de 9 p. 100 est inflationniste. Certains membres du SCFP et du CTC ont dit qu'ils allaient

[*Text*]

saying that they are going to ask for wage increases based on the fact that the tax will cost their members a higher cost of living, will also increase the inflationary effect of the GST.

Second, we think that the current 9% is very difficult to sell to Canadians, and I point to the article in *The Globe and Mail* this morning which noted that a full 80% of those people polled were against the GST.

Third, we feel that the 9% introduces a facet of this GST which we do not think is fair. What we would like to see is all exemptions eliminated. As a result of eliminating those exemptions, we will be able to reduce the GST.

Now, we have all heard numbers and my number is 7%. I think you will agree with me totally that should the GST figure be reduced to that number, it would be a lot easier to sell and some of the problems that you are faced with in your committee meetings and the government is faced with would disappear.

Other than that, there was a question asked of the previous group and we think it is important as well, whether in fact when the GST is imposed the current federal sales tax will be removed. We think it is incumbent upon the government to look for some means of ensuring that happens. I thank you for your time.

Mrs. Marleau: I am very interested in some of the comments of the previous speaker as well as yourself on the actual rate, the proposed rate of 9% for the GST. You have said that you believe the rate is too high and it is inflationary and that you recommend a lowering of the rate. You are also recommending that there be absolutely no exemptions. Would you say that you are being fairly self-serving when you make these kinds of comments because obviously in your industry 5% would be better than 9%?

Mr. Datt: Woods Gordon did a study for Finance Canada regarding the 9% tax rate, and in our industry, because the tax is applied at the manufacturing level, it really comes out to 5.7% or 5.9% that you as a consumer are really paying on the street today. So if we turn that around and apply a 9% tax rate, there is very definitely an inflationary factor in our particular business. So we are not saying that to be self-serving. We are just saying that it is a fact.

What we are trying to emphasize very clearly here is that if we are going to see those kinds of increases, then constraint in terms of cost, efficiency in terms of implementation, co-operation with the provincial governments to try to either have one tax or at least use provincial services to collect taxes, all of those things become very, very important for our association and our members.

Out of 1,200 members in our association, a very large percentage of them are small auto parts wholesalers in

[*Translation*]

demander des augmentations salariales pour annuler l'effet de la taxe. Cela contribuera aussi à augmenter l'effet inflationniste de la TPS.

Deuxièmement, nous pensons que le taux actuel de 9 p. 100 est très difficile à faire accepter aux Canadiens, et je vous renvoie à l'article qui est paru ce matin dans le *Globe and Mail*, où l'on mentionne que 80 p. 100 des personnes interrogées ne sont pas en faveur de la TPS.

Troisièmement, nous pensons que le taux de 9 p. 100 engendre un élément d'injustice. Nous voudrions que toutes les exemptions soient éliminées. Ce faisant, on pourra réduire la TPS.

Nous voudrions que la TPS soit fixée à 7 p. 100. Vous reconnaîtrez avec moi que si l'on faisait cela, la TPS serait beaucoup plus facile à faire accepter à la population canadienne, et les difficultés auxquelles vous et le gouvernement faites face disparaîtraient.

Au groupe qui nous a précédé on a demandé si la taxe de vente fédérale pourra être éliminée lorsque la nouvelle taxe entrera en vigueur. Nous pensons que le gouvernement doit faire en sorte que ce soit le cas. Je vous remercie.

Mme Marleau: Certaines observations que vous avez formulées et qu'a formulé votre collègue avant vous, m'intéressent beaucoup, notamment la question du taux de 9 p. 100. Selon vous, le taux est trop élevé, il est inflationniste, et vous recommandez de le diminuer. Vous recommandez aussi qu'il n'y ait absolument aucune exemption. Seriez-vous d'accord pour dire que vous prêchez surtout pour votre paroisse lorsque vous faites de telles observations, parce que évidemment, dans votre industrie, 5 p. 100 ce serait mieux que 9 p. 100?

M. Datt: Woods Gordon a fait une étude pour le compte du ministère des Finances au sujet du taux de 9. 100, et, dans notre industrie, parce que la taxe s'applique au niveau du fabricant, elle revient en réalité à 5,7 p. 100 ou 5, 9 p. 100, soit le taux que paie vraiment le consommateur aujourd'hui. Donc, si nous commençons à appliquer un taux de 9 p. 100, cela aura un effet inflationniste. Il est donc faux de dire que nous parlons uniquement pour notre paroisse. Nous établissons tout simplement un fait.

Ce sur quoi nous insistons très clairement, ici, c'est que si nous devons subir des augmentations, il faudrait réduire les coûts, accroître l'efficacité dans le contexte de la mise en oeuvre, la collaboration avec les gouvernements provinciaux pour tenter d'en arriver à ce qu'il n'y ait qu'une seule taxe ou au moins à utiliser les services provinciaux pour percevoir les taxes. Tous ces éléments prennent énormément d'importance pour notre association et nos membres.

Une très grande proportion de n^{os} 1,200 membres sont des petits grossistes de pièces d'automobiles. La mise en

[*Texte*]

this country. So the implementation of a goods and services tax for them has very onerous ramifications in terms of cost.

• 2020

As we said earlier, we support the tax. But we have some concerns, and we are here this evening to try to address some of those concerns.

Mrs. Marleau: The other statement you make in your brief I will quote:

> Let's face it, everyone consumes basic groceries, prescription drugs and medical devices, and uses the services that are planned to be tax exempt.

But is it also not true that people, for instance families with children, disabled, seniors, are the vulnerable people, and they would consume these basic services far more than say people in different modes of life?

Mr. Datt: We have had discussions with Revenue Canada regarding the impact of eliminating some of the exemptions. In the area of food, for example, they tell us it has an impact of only 1%. We question the administrative costs of trying to deal with the exceptions versus lowering the overall tax rate and therefore passing that back to the consumer in a simplified way.

Mrs. Marleau: You are aware, of course, that the proposed credit is not fully indexed, so poorer people will be more heavily taxed. If it goes the way it is proposed now, as time goes by it would be an additional burden on them.

Mr. Mezon: Is that not an argument, though, for the reduction from 9% to 7%? If in fact poor people are paying the majority of this tax, they. . . I recognize food and medicines and all the rest of that are part of it, but recognize as well that the rest of their income is being taxed at a higher rate.

Mrs. Marleau: But there are no guarantees that whatever rate is brought in now will remain such, or that the credits will keep pace. I think it is very important that we remember a large segment of our population is very vulnerable.

Another point you make here is you were asking that there be a good transition period, and that the government strongly monitor the prices and the removal of the 13.5% manufacturers sales tax. It surprises me a little, because I would have thought you would have come forward and said, of course we are going to take the 13.5% sales tax off.

Mr. Mezon: From the manufacturing standpoint, we have had this discussion among ourselves in our association, and quite frankly, as a manufacturer I think it will be very difficult for most of the manufacturers in our industry to remove the 13.5%. Basically, the previous group talked about divulging their margins. Essentially

[*Traduction*]

oeuvre d'une taxe sur les produits et services est donc pour eux très onéreuse.

Comme nous le disions plus tôt, nous sommes en faveur de la taxe. Mais nous avons quelques inquiétudes, et nous sommes ici ce soir pour en discuter.

Mme Marleau: Dans votre mémoire, vous dites aussi:

> Tout le monde consomme des produits alimentaires de base, des médicaments sur ordonnance et des produits médicaux, et tout le monde utilise les services qui doivent être exonérés.

Mais n'est-il pas vrai aussi que les familles avec des enfants, les handicapés et les gens âgés, sont les plus vulnérables, et que ces personnes consomment ces services de base bien d'avantage que d'autres?

M. Datt: Nous avons eu des discussions avec Revenu Canada au sujet de l'effet qu'aurait l'élimination de certaines des exemptions. Sur le plan des produits alimentaires, par exemple, on nous dit qu'il ne serait que de 1 p. 100. Nous pensons qu'il serait plus avantageux de réduire le taux de la taxe plutôt que de tenter d'appliquer cette formule d'exception.

Mme Marleau: Vous savez, évidemment, que le crédit que l'on se propose d'accorder n'est pas pleinement indexé. Les moins bien nantis seront donc davantage taxés. Avec le temps, ce sera un fardeau additionnel pour eux.

M. Mezon: Cet argument ne milite-t-il pas en faveur d'une réduction de 9 p. 100 à 7 p. 100 du taux de la taxe? Si ce sont en réalité les moins bien nantis qui paient la plus grande partie de cette taxe, ils. . . je reconnais que les produits alimentaires et les médicaments sont exclus, mais je sais aussi que le reste de leurs revenus est imposé au taux le plus élevé.

Mme Marleau: Mais rien ne garantit que le taux ne changera pas, ni que les crédits suiveront la cadence. Nous ne devons pas oublier qu'une très grande partie de notre population est très vulnérable.

Vous demandez aussi qu'il y ait une bonne période de transition et que le gouvernement surveille de très près les prix et l'élimination de la taxe de 13,5 p. 100 sur les ventes des fabricants. Cela m'étonne un peu, parce que j'aurais pensé que vous auriez été plutôt portés à dire que vous alliez carrément éliminer cette taxe de vente de 13,5 p. 100.

M. Mezon: Nous en avons discuté parmi nous, et pour être franc, en tant que fabricants, je pense qu'il nous sera très difficile d'éliminer la taxe de 13,5 p. 100. Le groupe qui nous a précédé parlait en quelque sorte de divulguer ses marges bénéficiaires. Si nous cessons de percevoir les 13,5 p. 100 que nous prélevons, c'est précisément ce que

[*Text*]

what will happen is if we eliminate the 13.5% totally we will be divulging our margins. We are just business people who are not going to do that.

Mrs. Marleau: That is right. So the odds are we will not see the disappearance of that full amount.

Mr. Datt: I think what you will find is just like what the dealers' association said, there is competition in our industry that will probably address that issue, and over time there will definitely be a benefit. I emphasize the fact that it will be over time. I think the benefit will flow back without the disclosure of the margins.

Mrs. Marleau: I agree with you. In an extremely competitive market, obviously. . . unless, as in some areas, it has been known to happen that there is a form of—and I hate to use the word—underground collusion, where no one lowers their prices and. . . They may not have spoken to each other, but you are all waiting for the other guy to do it, and he does not do it, so it stays up there.

There is one other thing I just throw in. The first gentleman mentioned he thinks government should cut back on spending. Do you believe government should stop the subsidizing of the automotive industry? It has poured millions of dollars into the automotive industry in the past, and perhaps continues to do so now.

Mr. MacDonald: I might get shot down for this, but Madam, I could not agree with you more. Somewhere along the line we have to stop always paying. If doing away with subsidies is going to do it, then that is what we have to do. We are getting taxed to the point—and this is just another example—where it has to stop. And if doing away with subsidies will do it, then that is what will have to be.

• 2025

Mr. Sobeski (Cambridge): I want to go back to your comment about taking the rate down to 5% and saying it sells very nicely. However, I think you have to understand the whole 9% package.

Now, in the technical paper it is stated that a rate of 6.9% would be sufficient to raise enough money to replace the revenue brought in 1991 by the MST. If you use the factor of 1% that one of your colleagues used for reducing food, you could get the rate down to 5.9%. But to do that you are then eliminating the refundable tax credit to all the households under $30,000. Indeed, you are making the tax like a provincial tax, extremely regressive. You are eliminating the new housing rebate, which would automatically drive up housing prices 5% across the country. You are eliminating the tax break to the middle-income Canadians, those Canadians earning between $28,500 and $55,000, those people for whom we

[*Translation*]

nous ferons, nous révélerons nos marges bénéficiaires. Nous sommes en affaires et cela ne nous intéresse pas.

Mme Marleau: Très bien. Les 13,5 p. 100 ne seront donc pas éliminés complètement du prix des produits.

M. Datt: Comme le disaient les représentants de l'Association des concessionnaires, il y a de la concurrence dans notre industrie, et c'est probablement elle qui réglera cette question, et avec le temps, le consommateur en bénéficiera. J'insiste sur le fait que l'effet ne sera pas immédiat. Je pense qu'il ne sera pas nécessaire que nous divulguions nos marges bénéficiaires.

Mme Marleau: Je suis d'accord avec vous. Dans un marché extrêmement concurrenciel, évidemment. . . sauf, comme dans certains domaines où il peut exister une certaine forme de—et je n'aime pas tellement utiliser le mot—collusion, où personne ne réduit ses prix et. . . les intervenants ne se sont peut-être pas parlés, mais chacun attend que l'autre fasse un geste mais rien ne bouge, et le prix ne bouge pas.

Il y a encore autre chose. Le premier intervenant disait que le gouvernement devrait réduire ses dépenses. Ne pensez-vous pas que le gouvernement devrait arrêter de subventionner l'industrie de l'automobile? Il a injecté des millions de dollars dans l'industrie de l'automobile par le passé, et continue peut-être à le faire à l'heure actuelle.

M. MacDonald: Au risque de me faire descendre, je vous dirai, madame, que je suis tout à fait d'accord avec vous. À un moment ou à un autre, il faut arrêter de toujours payer. S'il faut arrêter de donner des subventions pour y arriver, qu'il en soit ainsi. Nous arrivons au point de saturation—et cette taxe n'est qu'un autre exemple.

M. Sobeski (Cambridge): Je veux revenir à l'observation que vous avez formulée au sujet de la réduction du taux à 5 p. 100 et du fait que cela rendrait la taxe beaucoup plus acceptable. Je pense toutefois que vous devez comprendre ce qu'englobe la formule des 9 p. 100.

Dans le document technique, on dit qu'un taux de 6,9 p. 100 serait suffisant pour recueillir autant d'argent que la TVF aurait permis de recueillir en 1991. En appliquant aux produits alimentaires le facteur de 1 p. 100 qu'a utilisé l'un de vos collègues, le taux diminuerait à 5,9 p. 100. Mais ce faisant, vous éliminez le crédit d'impôt remboursable accordé à tous les ménages dont le revenu familial est inférieur à 30,000$. Cela confert un caractère extrêmement régressif à la taxe, comme une taxe provinciale. Vous éliminez la nouvelle ristourne pour le logement, ce qui ferait immédiatement augmenter de 5 p. 100 les prix des maisons aux pays. Vous éliminez l'avantage fiscal accordé aux Canadiens à revenus moyens,

[*Texte*]

keep hearing—and it is true—there is a heavy tax burden. You would eliminate that.

You would be eliminating the rebate to small business, which in the technical paper is now $600 million, and you are suggesting in your brief that it be raised from $600 million to $1,500 million, which would cost the treasury another $900 million or one-third of a point of GST. You are eliminating the rebate back to municipalities, universities, schools and hospitals, which are basically funded by the taxpayers in that municipality. We could turn our backs on that, and all that would happen then is that the municipalities would have to pass it on through the local levies in their own municipalities. You are saying to people like seniors that we will not allow for indexing of the one-time inflation.

It is an entire package of 9%. So it is fine to come in on one hand and say 5% because it sounds romantic and it is saleable, but I think you are overlooking the whole package. Do you not understand that there is an entire package, that these are concerns about housing, about a goods and services tax being regressive? Do you not see any benefits in those rebates coming back? How can you come forward and just say 5%?

Mr. MacDonald: Sir, I agree with some of the things you are saying. I do not know all the details you are talking about, and I, unfortunately for Canada, do not have to be part of running this country. But the comment I made is that it still puts the goods and services tax. . . If we watch our expenses and operational costs as a government, with very few exceptions we would like to think we could get the GST to 5%.

Now, perhaps I am a dreamer, but I think one of this committee's problems is that you are talking about 9%. That is scaring the living daylights out of people. People have forgotten all about the fact that there is a federal sales tax involved, but we, as a government, are not getting that point across to people. So somewhere along the line I believe we have to work at bringing that 9% down to a workable figure.

I would have to admit to you I did not spend hours and hours trying to get that 5%, but it just made sense to me that if we watched our costs and did those other things we would be talking about the area of 5% or 6%.

Mr. Sobeski: Just to get some sense of the size of government, in this year's budget, for example, the budget for the Senate is $37 million and the budget for the House of Commons is $204 million, and that is for our salaries, the salaries of the translators and the janitors, the heat, the hydro. To run Parliament Hill each year costs approximately just under $250 million. If we were to run Parliament Hill free for 120 years, that would eliminate one year's deficit. That is just to give you some idea of the size of the deficit we have to get our hands around. I

[*Traduction*]

ceux qui gagnent entre 28,500$ et 55,000$, ceux pour qui l'on répète constamment—et c'est vrai—que le fardeau fiscal est lourd. Vous élimineriez cela.

Vous élimineriez la ristourne accordée aux petites entreprises, qui est de l'ordre de 600 millions de dollars dans le document technique, et vous proposez dans votre mémoire de l'augmenter de 600 millions de dollars à 1,5 milliard de dollars, ce qui coûterait au Trésor 900 millions de dollars de plus ou un tiers de 1 p. 100 de la TPS. Vous élimineriez la ristourne accordée aux municipalités, aux universités, aux écoles et aux hôpitaux, qui sont en quelque sorte financés par les contribuables des ces municipalités. Nous pourrions laisser tomber cet élément, mais les municipalités auraient tôt fait de se retourner vers leurs contribuables. Vous dites aux personnes âgées, par exemple, que leurs revenus ne seront plus indexés en fonction de l'inflation.

Le taux de 9 p. 100, ce n'est pas que cela. C'est bien beau de proposer 5 p. 100, parce que c'est plus romantique et plus acceptable, mais je pense que ce faisant, vous oubliez l'ensemble. Comprenez-vous que c'est un ensemble? Que l'on a prévu des choses en fonction du logement, que l'on ne veut pas d'une taxe sur les produits et services qui soit régressive? Voyez-vous les avantages que peuvent apporter ces ristournes? Comment pouvez-vous vous contenter de proposer un taux de 5 p. 100.

M. MacDonald: Monsieur, je suis d'accord avec vous sur un certain nombre de points que vous soulevez. Je ne suis pas au courrant de tous les détails, et, malheureusement pour le Canada, je n'ai pas à contribuer à l'administration de ce pays. Si le gouvernement contrôlait mieux ses dépenses et ses frais d'exploitation, et si l'on ne faisait que très peu d'exceptions, nous pensons que le taux de la TPS pourrait être fixé à 5 p. 100.

J'ai peut-être trop d'imagination, mais je pense que l'une des principales difficultés de ce comité, c'est qu'on y parle constamment d'un taux de 9 p. 100. Un tel taux fait extrêmement peur aux Canadiens. On a complètement oublié qu'il existe une taxe fédérale de vente, mais en tant que gouvernement, nous ne parvenons pas à faire accepter la TPS. Nous devons donc faire en sorte d'en diminuer le taux.

Je n'ai pas passé des heures et des heures à faire toutes sortes de calculs savants pour arriver à ce taux de 5 p. 100, mais il me semble qu'en contrôlant mieux nos frais et en réduisant nos dépenses, nous arriverons à un taux d'environ 5 à 6 p. 100.

M. Sobeski: Pour vous donner une idée de l'importance du gouvernement, dans le budget de cette année, par exemple, le budget du Sénat est de 37 millions de dollars, et celui de la Chambre des communes est de 204 millions de dollars, et cela pour nos salaires, la rémunération des interprètes et des concierges, le chauffage, l'électricité. L'exploitation de la Colline parlementaire coûte chaque année environ 250 millions de dollars. S'il n'en coûtait rien pendant 120 ans, cela éliminerait le déficit d'une année. Cela vous donne une

[*Text*]

would be willing to work free for 120 years, but I know Mr. Blenkarn would not.

The second question has to do with phasing out the manufacturers sales tax. One of my constituents suggested that indeed there is a hidden tax, and his recommendation was could we not in December end the manufacturers sales tax and then maybe for a two-month period have no tax so prices would come down so that consumers would see where the hidden tax is. I think it is important in automotive parts that the tax is not just automatically 13.5%, because it depends on marketing and distribution. According to the numbers we have, the rate of manufacturers sales tax could be as low as 4.8% and as high as 14.9% in certain goods.

• 2030

The suggestion was to stop the tax during December and for two months have no tax, then implement the goods and services tax. That two-month gap would cost us $3 billion, so I am not recommending that. But his point is that there is a hidden tax and it leads to the question: once we have this factor, do you believe your automotive dealers will pass that saving along? Do you accept what the constituent was saying?

Mr. Mezon: It is going to be very difficult for most manufacturers to pass that along. It is an opportunity to pick up some profit and that is exactly what is going to happen. There is no doubt we will pass some of it along, but I think most manufacturers will look at it as a windfall. That will add to the inflationary effect of the 9% and that is the point.

The Chairman: How many competitors do you have?

Mr. Mezon: I have two competitors in Canada. There are a number of people importing product and trying to sell it in competition with me, but there are two manufacturers in Canada and we do not need any collusion—

The Chairman: Are you are working with the guys you are competition with?

Mr. Mezon: No, we do not need to do that.

The Chairman: Because it would seem to me that if you want to keep your market share somebody is going to do you in if they know you are going to keep your price steady. They are going to be quietly quoting all your customers 13.5% less, indicating you are not going to pass it along.

Mr. Mezon: They know that now.

The Chairman: So they will know from now on that you are the easy guy to take business from. How are you going to explain that?

[*Translation*]

idée de l'importance du déficit avec lequel nous devons composer. Je consentirais volontiers à travailler gratuitement pendant 120 ans, mais je sais que M. Blenkarn refuserait.

La seconde question a trait à l'élimination de la taxe sur les ventes sur les fabricants. L'un de mes électeurs a reconnu qu'il y a une taxe cachée et a proposé de mettre un terme au prélevement de la taxe sur les ventes des fabricants en décembre, et de conserver les choses ainsi pendant deux mois pour que les prix puissent se rajuster à la baisse afin que les consommateurs voient où est la taxe cachée. Il est important de savoir que dans le domaine des pièces automobiles, la taxe n'est pas automatiquement de 13,5 p. 100 parce qu'elle dépend de la commercialisation et de la distribution. Selon les chiffres que nous possédons, le taux de la taxe sur les ventes des fabricants pourrait être aussi peu élevé que 4,8 p. 100 et aussi haut que 14,9 p. 100 sur certains produits.

La proposition était donc d'arrêter de percevoir la taxe au cours du mois de décembre, et ce, pendant deux mois, puis, de mettre en oeuvre la Taxe sur les produits et services. Ces deux mois d'interruption nous coûteraient 3 milliards de dollars. Je ne suis donc pas d'accord. Mais le point important à retenir, c'est qu'il y a une taxe cachée, ce qui nous amène à nous demander si les concessionnaires automobiles feront passer cette économie à leurs clients. Que pensez-vous de cela?

M. Mezon: La plupart des fabricants vont avoir beaucoup de difficultés à le faire. C'est une occasion de faire des profits, et c'est précisément ce qui va se produire. Une certaine partie parviendra aux consommateurs, mais je pense que la plupart des fabricants y verront du profit. Et cela contribuera à l'effet inflationniste du taux de 9 p. 100.

Le président: Combien de concurrents avez-vous?

M. Mezon: J'en ai deux au Canada. Il y a un certain nombre de personnes qui importent des produits et qui tentent de les vendre à meilleur prix que moi, mais il y a deux fabricants au Canada, et nous n'avons pas besoin de nous entendre pour. . .

Le président: Travaillez-vous avec vos concurrents?

M. Mezon: Non, nous n'avons pas besoin de faire cela.

Le président: Parce qu'il me semble que si vous voulez garder votre part du marché, il ne faudrait pas que l'un de vos concurrents sache que vous allez maintenir vos prix. Ils vont tranquillement proposer des prix réduits de 13,5 p. 100 à tous vos clients, en leur disant que vous n'en ferez pas autant.

M. Mezon: Ils le savent déjà.

Le président: Ils savent donc qu'ils peuvent venir facilement gruger dans votre clientèle. Comment expliquez-vous cela?

[*Texte*]

Mr. Mezon: It is easy, because there are not enough competitors; there is not enough capacity for my competitors to take all my business. I may lose some of my business as a result of that in a competitive situation, but overall there is not enough capacity; that is what you fail to realize.

I am not alone in this. There are a number of manufacturers and a number of different industries which are faced with the same situation. Things are not going to swing greatly as a result of this tax or of anything we might do. I think you will find that it will be a profit, a windfall for the manufacturers, and we think that is unfair. By lowering the tax rate you will see a greater impact on the removal of the 13.5%, because the effect of reduction is not significant right now.

Mr. Sobeski: In number seven you talked about the need for a stiff, rigorous policing activity on the part of the government.

Mr. Mezon: That is exactly our point. The government should have some means of regulating the removal of the 13.5% tax.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): I appreciate your candor with reference to the MST. I think we have only had one other group that has actually told us it is unlikely that any saving on the MST would be passed on.

The administration fee you have set out is insufficient and we have heard small business say it should perhaps be $4000. The Canadian Federation of Independent Business said the fee was five to six times lower than the amount the federation would be taking, and you are saying $1500. So it is obvious there will be an added cost to administration and I assume this cost will also be passed on with the price of your products.

Mr. Datt: In this instance, as an association, we are not talking from the manufacturer's point of view, but rather about distribution, cost of realigning staff, tax methods, computer software, point-of-sale equipment and all those other things.

Mr. Whittaker: I think the gentleman on the end said he represented manufacturing—

Mr. Mezon: Yes, I do. But from the manufacturing standpoint we do not see that as being significant. That point is being brought forward by the distribution side of our organization.

Mr. Datt: The small wholesaler is going to incur costs in implementing the system. He has not collected tax before, and in many instances he does not know what a tax is all about.

• 2035

Mr. Whittaker: So this administration cost is going to be passed on again to the purchaser of the goods along the

[*Traduction*]

M. Mezon: Il n'y a pas suffisamment de concurrents, et mes concurrents n'ont pas la capacité nécessaire pour s'occuper de tous mes clients. J'en perdrai peut-être quelque-uns, mais dans l'ensemble, la capacité n'est pas suffisante; c'est ce que vous avez de la difficulté à comprendre.

Je ne suis pas le seul dans cette situation. Il y a beaucoup d'autres fabricants et bien d'autres industries dans cette situation. Les choses n'iront pas forcément pour le mieux après l'entrée en vigueur de cette taxe. Nous pensons que les fabricants en profiteront, ce qui nous paraît injuste. En réduisant le taux de la taxe, l'effet sur l'élimination des 13,5 p. 100 sera plus grand, parce que l'effet de la réduction n'est pas important à l'heure actuelle.

M. Sobeski: Au numéro 7, vous mentionnez la nécessité d'une surveillance sévère et rigoureuse de la part du gouvernement.

M. Mezon: C'est précisément ce que nous souhaitons. Le gouvernement devrait réglementer l'élimination de la taxe de 13,5 p. 100.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): J'apprécie votre franchise au sujet de la TVF. Je pense qu'il n'y a eu qu'un seul autre groupe qui nous a dit qu'il était peu probable que les consommateurs bénéficient de l'élimination de la TVF.

Les frais d'administration que vous avez établis sont insuffisants, et l'on a dit qu'il pourraient être de l'ordre de 4,000 dollars pour les petites entreprises. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante dit que les frais sont de cinq à six fois moins élevés que ce qu'elle pense qu'ils seront, et vous les établissez pour votre part à 1,500 dollars. Il y aura donc évidemment des frais additionnels, et je suppose que ces frais seront inclus dans le prix de vos produits.

M. Datt: Dans ce cas-là, en tant qu'association, ce n'est pas le point de vue des fabricants qui nous inquiète, mais plutôt ce qui a trait à la distribution, au coût de la réorientation du personnel, des méthodes fiscales, des logiciels, du matériel de vente, et de tous les éléments nécessaires.

M. Whittaker: Je pense que le monsieur au bout de la table disait représenter les fabricants. . .

M. Mezon: Oui, en effet. Pour les fabricants, cela n'a pas tellement d'importance. La difficulté touche surtout les distributeurs.

M. Datt: Le petit grossiste va avoir des frais pour mettre en oeuvre le système. Il n'a jamais perçu de taxes auparavant, et dans bien des cas, il n'a pas la moindre idée de ce dont il s'agit.

M. Whittaker: Donc, ces frais d'administration vont être passés aux consommateurs qui achètent les produits?

[*Text*]

chain? Is it fair to assume that the wholesaler, the distributor, is not going to eat the cost of the administration?

Mr. Datt: He cannot afford to.

Mr. Whittaker: Similarly, I suggest that the inflationary rate will rise, and you are going to ensure that you meet inflationary trends. So if the cost of inflation goes up 7% or 8%, the product will follow. Is that an accurate assessment?

Mr. Datt: On the assumption that inflationary costs are affecting all competitors the same way, yes.

Mr. Whittaker: Similarly, we have a statement here about the cost of wages. I think it is fair to say that as your distributors and manufacturers try to keep up with the cost of inflation, so will labour try to keep up, as you have done.

Mr. Mezon: I think that is very true, and I think the problem we face as manufacturers as a result of this is that we will not have investment in Canada. I think manufacturing investment will leave Canada as a result of those types of situations. Higher wage rates are not what we need in this country. We need more investment to be competitive in the world markets.

Mr. Whittaker: You just told me that you are going to increase the cost of your product to keep up with inflation. It is fair, I would think, that labour do the same thing. It is inflation caused by the GST that is going to ship our manufacturers down south.

Mr. Datt: There was some research done by Woods Gordon, I believe for Finance Canada, that said the average amount of tax that is in an automotive part or accessory being sold in this country is about 5.7% or 5.9%. In our industry, going to 9% on the sell price will be inflationary, not because our costs are going up but because the tax is being levied at that level. As one of the other fellows mentioned earlier, there are imported goods that have much lower rates of tax, and that is an inequity in our industry. There are other rates that are much, much higher, but the net net effect of the whole thing is that the GST will raise the price of auto parts in Canada, and have nothing to do with our profit and/or inflation.

Mr. Whittaker: I received a nod when I said the ultimate outcome of this goods and services tax will be to force Canadian industries in your area down south. Is that a fair assessment?

Mr. Mezon: That is a fair assessment. I think the current situation says we need windfall profits, and if you want investment in Canada you are going to have to ensure that we make a profit, because—

The Chairman: Getting rid of the FST will help your exports, will it not?

Mr. Mezon: There is no doubt about that.

[*Translation*]

Est-il juste de supposer que le grossiste, le distributeur ne paiera pas de sa poche ces frais d'administration?

M. Datt: Il ne peut se le permettre.

M. Whittaker: Parallèlement, je pense que le taux d'inflation va monter, et vous allez suivre la tendance, n'est-ce pas? Si l'inflation est de 7 p. 100 ou 8 p. 100, les prix des produits vont suivre, n'est-ce pas?

M. Datt: En supposant que l'inflation touche tous les concurrents de la même façon, oui.

M. Whittaker: Nous avons ici aussi une déclaration au sujet du coût des salaires. Il est juste de dire que comme les distributeurs et les fabricants, les travailleurs tenteront de se protéger de l'inflation, comme vous l'avez fait d'ailleurs.

M. Mezon: Oui, c'est très vrai. Et la difficulté que j'entrevois à cause de cela, c'est qu'il n'y aura plus d'investissement dans le domaine de la fabrication au Canada. Ce n'est pas de salaire plus élevé que nous avons besoin dans ce pays, mais plutôt d'une augmentation de l'investissement pour être concurrentiels sur les marchés mondiaux.

M. Whittaker: Vous venez tout juste de me dire que vous allez augmenter le prix de vos produits pour vous maintenir face à l'inflation. Il me paraît juste que les travailleurs en fassent autant. C'est l'inflation qu'engendrera la TPS qui fera fuir nos fabricants vers le sud.

M. Datt: Dans une recherche réalisée par Woods Gordon pour le compte du ministère des Finances, on dit que la taxe représente une proportion de 5,7 p. 100 à 5,9 p. 100 du prix d'un accessoire ou d'une pièce d'automobile. Dans notre industrie, prélever 9 p. 100 sur le prix de vente aura un effet inflationniste, pas parce que nos frais augmentent, mais parce qu'on prélève la taxe à ce niveau. Comme le mentionnait quelqu'un d'autre plus tôt, il y a des produits importés sur lesquels la taxe est beaucoup moins élevée, et cela représente une injustice dans notre industrie. Il y a d'autres taux qui sont beaucoup plus élevés, mais l'effet net est que la TPS augmentera le prix des pièces d'automobiles au Canada, et cela n'a rien à voir avec nos profits ou l'inflation.

M. Whittaker: J'ai aperçu des signes approbateurs lorsque j'ai dit qu'en bout de course, cette taxe sur les produits et services obligera des industries canadiennes de votre région à déménager plus au sud. Qu'en pensez-vous?

M. Mezon: Vous avez raison. Dans la situation actuelle, nous avons besoin de très bons profits, et si vous voulez que l'on investisse au Canada, vous allez devoir faire en sorte que nous puissions réaliser des bénéfices, parce qu'autrement. . .

Le président: En éliminant la TVF, cela va favoriser vos exportations, n'est-ce pas?

M. Mezon: Cela ne fait aucun doute.

[*Texte*]

The Chairman: Thank you very much.

Our next witness is the Canadian Appliance Manufacturers Association.

Mr. Steve Snyder (Vice-Chairman, Canadian Appliance Manufacturers Association): Our trade association groups together Canada's major appliance industries. Members include Campco, Inglis, and WCI Canada.

• 2040

Our industry is a significant contributor to the Canadian economy, with $2 billion in sales and nearly 4 million appliance units shipped last year. We employ 25,000 people, directly and indirectly.

Healthy housing and employment levels drive the appliance industry's economic well-being. Any issue which has an impact on these particular economic drivers or the level of consumer confidence in general is of vital importance to us.

The Canadian appliance industry believes that the proposed GST is a positive move towards the establishment of fairer and more equitable taxation. It is a vast improvement on the current FST, a tax we have opposed. CAMA voiced its strong concerns on the FST to this committee in the last year.

Our industry is not here tonight to ask for any exemptions or special treatment. Instead, we would like to offer recommendations which we feel will enable the government to administer the proposed GST in a simplified and more cost-effective way. This would help our industry immensely and we believe will contribute to the reduction of the federal deficit.

In this regard, the obvious issues of a dual federal-provincial collection system, investment tax credits, potential consumer confusion, etc. have no doubt been well discussed in front of this committee. We will not dwell on them. We do feel, however, that the proposed system to implement the GST as described in the draft legislation would impose unnecessary costs and complexity on both government and business.

You have no doubt already heard many presentations in this regard. CAMA would like to see the information required for GST self-assessment tied into our existing financial statements in order to minimize the cost to both business and government. These financial statements are currently the basis for self-assessment for corporate income tax. Why not use the same principles?

All we would have to do is isolate purchases that are tax-exempt or tax-free. Revenue Canada could then audit the GST and income taxes at the same time. This would eliminate duplication and the need for invoice-by-invoice calculations.

[*Traduction*]

Le président: Merci beaucoup.

Nous recevons maintenant les représentants de l'Association canadienne des fabricants de gros appareils.

M. Steve Snyder (Vice-président, Association canadienne des fabricants de gros appareils): Notre association regroupe les plus importants fabricants de gros appareils au Canada. Parmi nos membres, il y a Campco, Inglis et WCI Canada.

Notre industrie contribue d'une manière importante à l'économie canadienne avec des ventes de 2 milliards de dollars et près de 4 millions d'appareils expédiés l'année dernière. Nous employons 25,000 personnes directement et indirectement.

Le bien-être économique de notre industrie dépend du niveau d'activité dans la construction et du niveau de l'emploi. Toute question qui influe sur ces facteurs économiques particuliers ou sur le degré de confiance des consommateurs est d'une importance vitale pour nous.

Nous pensons que la TPS est une étape positive vers l'établissement d'un régime fiscal plus juste et plus équitable. C'est une amélioration considérable par rapport à la TFV actuelle, taxe à laquelle nous nous sommes opposés. Nous avons fait valoir les inquiétudes que nous entretenions au sujet de la TFV au présent Comité l'année dernière.

Nous ne sommes pas ici ce soir pour réclamer des exemptions ou un traitement spécial. Nous voudrions plutôt faire des recommandations au gouvernement, qui lui permettront d'administrer la TPS d'une manière plus simple et plus efficace sur le plan des coûts. Cela aiderait immensément notre industrie, et contribuera à réduire le déficit fédéral.

À cet égard, on a évidemment discuté à ce Comité des questions du double système de perception fédérale-provinciale, des crédits d'impôt à l'investissement, de la confusion possible chez les consommateurs, etc. Nous n'insisterons pas là-dessus. Nous pensons toutefois que le mécanisme de mise en oeuvre de la TPS, tel qu'on le décrit dans le projet de loi, imposerait des frais et une complexité inutile au gouvernement et aux entreprises.

Vous avez sans doute déjà entendu de nombreux exposés à cet égard. Nous souhaiterions que les renseignements requis en fonction de l'autocotisation de la TPS figurent dans nos états financiers et afin de minimiser le coût pour les entreprises et le gouvernement. Ces états financiers servent actuellement de base pour l'autocotisation dans le cas de l'impôt des sociétés. Pourquoi ne pas appliquer les mêmes principes?

Il n'y aurait qu'à isoler les achats exonérés de taxe ou détaxés. Revenu Canada pourrait vérifier les deux éléments en même temps: la TPS prélevée et l'impôt. Ceci éliminerait le double emploi et la nécessité de calcul détaillé.

[*Text*]

We propose that Revenue Canada and business work together now to develop the ground rules for GST through industry associations like CAMA. I believe joint committees would help to ensure that the rules are clear and mutually understandable. We need clear government direction—and quickly—regarding the administration of the proposed GST.

The current practice for business when implementing tax legislation has been to develop administrative systems for tax purposes, and then to wait for Revenue Canada to audit two to three years later. This is very costly for both business and Revenue Canada, as well as being time-consuming and potentially non-productive.

Is it not better for business and Revenue Canada to begin working together on this issue? We would look forward to the opportunity to develop a dialogue with Revenue Canada in a spirit of co-operation and consultation. Hopefully we can minimize the disruption associated with what is a major discontinuity in our tax system: the shift from FST to GST.

The Canadian Appliance Manufacturers Association asks your committee to include in your report their recommendation that Revenue Canada work directly with business to develop workable solutions to provide the required documentation as per section 204.4 of the legislation.

We feel it is also important that the Department of Finance and Revenue Canada effectively co-ordinate the implementation and administration of this program to ensure that it is handled rationally and fairly at all times. History indicates that this has not always been the case, as interpretations can be quite different from intent.

• 2045

In summary, ladies and gentlemen, while our industry has an overall concern that the proposed GST could temporarily negatively impact some of the key drivers of our industry, it does present a positive step forward from the current FST. Our purpose here tonight is simply to request your support to ensure that the GST is administratively as simple as possible to implement, that joint Revenue Canada and business committees be formed to help develop the administrative guidelines and that the timetables for implementation provide sufficient lead times for industries to adapt to the significant change.

I thank you for your time and patience. I and my colleagues would be glad to respond to any questions.

Mr. Gagliano (Saint-Léonard): Welcome to the committee. I would like to refer to your brief submitted

[*Translation*]

Nous proposons que Revenu Canada et l'entreprise privée commencent immédiatement à travailler à l'élaboration des règles de base pertinentes à la TPS avec l'aide d'associations industrielles comme l'ACFGA. Je pense que des comités mixtes de la sorte aideraient à faire en sorte que les règles soient claires et mutuellement compréhensibles. Nous avons besoin de directives claires de la part du gouvernement—et rapidement—au sujet de l'administration de la TPS.

Jusqu'à maintenant, dans le cas des taxes, on a toujours eu tendance à élaborer des systèmes à des fins de gestion de la taxe, et à attendre la vérification de Revenu Canada deux ou trois ans plus tard. Cette façon de faire est très coûteuse pour l'entreprise et pour Revenu Canada, sans compter qu'elle prend beaucoup de temps et qu'elle n'est peut-être pas productive.

Ne serait-il pas profitable pour l'entreprise et Revenu Canada de commencer à travailler ensemble sur cette question? Nous aimerions pouvoir entamer un dialogue avec Revenu Canada, dans un esprit de collaboration et de consultation. Nous pourrons peut-être atténuer le bouleversement dans notre régime fiscal que représente la transition de la TFV à la TPS.

L'Association canadienne des fabricants de gros appareils demande au Comité d'inclure dans son rapport sa recommandation qui veut que Revenu Canada travaille directement avec l'entreprise privée afin d'élaborer des solutions viables en ce qui a trait à la documentation prévue au paragraphe 204.4 de la loi.

Nous pensons qu'il est aussi important que le ministère des Finances et Revenu Canada coordonnent la mise en oeuvre et l'administration de ce programme pour faire en sorte qu'elle soit rationnelle et juste en tout temps. L'histoire nous montre que cela n'a pas toujours été le cas, car les interprétations peuvent être tout à fait différentes de l'intention.

En résumé, mesdames et messieurs, bien que notre industrie, dans son ensemble, craint que la TPS proposée puisse avoir un effet négatif temporaire sur certains des secteurs moteurs les plus importants de notre industrie, elle constitue un progrès par rapport à la TFV actuelle. Notre objet, ce soir, est simplement de vous demander votre appui pour que l'on veille à ce que la TPS soit aussi simple que possible à appliquer sur le plan administratif, que des comités mixtes de Revenu Canada et du secteur privé soient constitués pour contribuer à l'élaboration de lignes directrices administratives, et que les délais d'application soient suffisants pour que les industries puissent s'adapter à un changement aussi important.

Je vous remercie d'avoir bien voulu nous entendre. Mes collègues et moi-même seraient heureux de répondre à vos questions.

M. Gagliano (Saint-Léonard): Soyez les bienvenus à notre comité. Je voudrais me référer au point 2 de la page

[*Texte*]

to the committee dated September 15, page 2, item 2, regarding further provincial-federal discussion:

> Clearly the greatest impediment to a joint provincial federal national sales tax was the absence of cooperative position and attitude by the provinces.

I am a little bit puzzled by this statement. Do you know something we do not know? What makes you think the provinces were not co-operating? Did the federal government really put a proposition on the table? John Bulloch said after consultation with the provincial treasurer that the federal government never really put any proposition on the table. I am puzzled by your statement.

Mr. Snyder: I believe the comment in that letter was referencing the fact that it would be a separate tax from the provincial sales tax and that could be confusing.

Mr. Gagliano: What I am saying is that it seems from your statement that if there is no national sales tax proposal it is the fault of the province. How can you say that? Maybe you know something we do not know.

Mr. Snyder: That was not the intent, no. I am sure you know more about that than I do.

Mr. Gagliano: You made that statement.

Mr. Snyder: That really was a reference to the fact that if there could have been a combined provincial sales tax and general sales tax, it probably would have been simpler and that sense of co-operation could not be achieved.

Mr. Gagliano: It takes two to tango.

Mr. Snyder: That is correct. That was the reference.

Mr. Gagliano: In item 3 on the same page you were questioning the wisdom of the government to hire 4,000 new staff for the successor to Revenue Canada Excise in 1991 and you are asking whether it is justifiable to Canadians. By your presentation it seems to me that you were supportive of the goods and services tax. Whether it is simple or not, the 4,000 auditors have to be hired because right now about 65,000 companies are registered to our federal sales tax system and with this new proposal we are probably going to have 1.5 million businesses across the country registered. It takes an invoice, a balance sheet calculation of the tax, registration, auditing and so on.

If you are objecting to the 4,000 new tax inspectors who would be hired by Mr. Otto Jelinek if he is still Minister of National Revenue, something does not square. How can you be supportive of the system and then question the 4,000 new tax inspectors? How do you expect the government to implement such a massive tax system?

[*Traduction*]

2 du mémoire daté du 15 septembre que vous avez soumis à ce comité, et qui a trait à la poursuite des discussions entre les provinces et le gouvernement fédéral:

> Il est manifeste que le plus gros obstacle à l'établissement d'une taxe nationale de vente a été l'absence de coopération et d'une attitude positive de la part des provinces.

Voilà une déclaration qui m'étonne un peu. Sauriez-vous quelque chose que nous ignorons? Qu'est-ce qui vous donne à penser que les provinces n'ont pas coopéré? Le gouvernement fédéral a-t-il vraiment déposé une proposition? Après avoir consulté les trésoriers provinciaux, John Bulloch a déclaré que le gouvernement fédéral ne l'avait pas fait. C'est pourquoi votre déclaration m'étonne.

M. Snyder: Je crois que le commentaire dans cette lettre avait trait au fait qu'il s'agirait d'une taxe distincte de la taxe provinciale de vente et que cela pouvait prêter à confusion.

M. Gagliano: D'après votre déclaration, s'il n'y a pas de proposition de taxe nationale, ce serait la faute des provinces. Comment pouvez-vous dire une chose pareille? Peut-être savez-vous quelque chose que nous ignorons.

M. Snyder: Ce n'était pas là notre intention. Je suis bien certain que vous en savez plus que moi.

M. Gagliano: C'est pourtant vous qui avez fait cette déclaration.

M. Snyder: Il s'agissait en réalité d'une allusion au fait qu'il serait probablement plus simple de combiner la taxe provinciale et la taxe générale de vente et que l'on n'était pas parvenu à ce degré de coopération.

M. Gagliano: Pour cela, il faut que les deux partenaires y mettent du leur.

M. Snyder: C'est exact. C'était là le sens de cette remarque.

M. Gagliano: Au point 3, à la même page, vous exprimez des doutes sur la sagesse de la décision du gouvernement concernant le recrutement de 4,000 nouveaux employés destinés au successeur de Revenu Canada—Accise en 1991, et vous vous demandez s'il est possible de justifier cette mesure devant les Canadiens. Votre exposé donne l'impresion que vous êtes favorable à la taxe sur les produits et services. Qu'elle soit simple ou non, il faudra de toute façon recruter ces 4,000 vérificateurs car environ 65,000 entreprises sont enregistrées dans notre système de taxe fédérale de vente. Or, du fait de cette nouvelle proposition, il y en aura probablement 1,5 million d'enregistrés pour l'ensemble du pays. Cela demande une facture, un bilan, le calcul de la taxe, l'enregistrement, la vérification, etc.

Si vous n'êtes pas d'accord avec le recrutement de 4,000 nouveaux inspecteurs des impôts par M. Otto Jelinek, s'il est encore ministre du Revenu national, il y a quelque chose que ne tourne pas rond. Comment pouvez-vous appuyer le système tout en mettant en question ce recrutement? Comment vous attendez-vous à ce que le

[*Text*]

Everybody is going to be affected. Only the part-time salesman who sells 30,000 does not have to register if he does not want to. But everybody, every business, every professional has to register. Earlier in the afternoon we had a witness who said clearly that maybe 4,000 will not be enough just for Alberta. How can you be supportive of your the proposal when at the same time you are criticizing the hiring of 4,000 inspectors?

• 2050

Mr. Snyder: I think the purpose of our presentation here tonight is to try to show that there is a simplistic way and low cost way to administer the tax. Our proposal is that it be administered similarly to our current income tax. Therefore, the current auditors could do the GST administration as well as the income tax. We see that being combined. I do not know what the number is in terms of additional bodies required for this tax.

Our whole intent here today is to suggest that perhaps by implementing the GST similarly to the income tax it would be the lowest cost method. We support the tax and we believe it can be implemented at a low cost.

Mr. Gagliano: Canadian business, especially small business, is sick of the idea of getting about five or six audits—you get an audit for the sales tax, you get an audit for the payroll tax, the income tax, the compensation, and the provincial sales tax. I agree with your concept, but do you think by combining all of this we can avoid hiring 4,000 new tax inspectors once the GST is implemented?

The point I am trying to make here is that every person in Canada would like to get away from the tax inspector. The more we put people on tax roles, the more we are going to hire inspectors. So it is not easy to say let us have a simple tax system. If you have a new tax system you are going to have a new inspector, and that is where I do not agree with your statement.

Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): Thank you for this brief. I think it is well thought out and well considered. I appreciate the points you have raised, particularly with relation to the simplification. I agree that I we are all after a simpler tax. I would like to ask you about the point you made regarding the additional public servants needed. I want to tie that into your other point about further provincial-federal discussions. Have you made representations to the provinces in this regard? I think all would agree that it would be a simpler tax if it were one tax, if we could bring the provinces on side.

[*Translation*]

gouvernement mette en oeuvre un système aussi massif? Tout le monde sera touché. Seul le vendeur à temps partiel qui vend 30,000 dollars ne sera pas obligé de se faire enregistrer s'il ne le souhaite pas. Mais tout le monde, toutes les entreprises, tous les professionnels, seront obligés de le faire. Au début de l'après-midi, nous avons entendu un témoin qui a clairement déclaré que ce chiffre de 4,000 vérificateurs ne sera pas suffisant, rien que pour l'Alberta. Comment pouvez-vous appuyer la proposition d'un côté et de l'autre, critiquer le recrutement de 4,000 inspecteurs?

M. Snyder: L'objet de notre exposé, ce soir, est d'essayer de montrer qu'il existe un moyen simple et peu coûteux d'administrer la taxe. Nous proposons qu'elle soit administrée de la même manière que notre impôt sur le revenu actuel. Les vérificateurs déjà en place pourraient donc administrer la TPS en même temps que l'impôt sur le revenu. Nous voudrions vraiment une combinaison des deux. Je ne sais pas exactement quel serait le nombre d'employés supplémentaires requis pour administrer cette taxe.

Tout ce que nous avons voulu faire aujourd'hui c'est montrer qu'en appliquant la TPS de la même manière que l'impôt sur le revenu on pourrait réduire les coûts au minimum. Nous sommes d'accord avec la taxe et nous estimons qu'elle peut être appliquée à peu de frais.

M. Gagliano: Le secteur privé canadien, en particulier la petite entreprise, est révulsé à l'idée de subir 5 ou six vérifications. . . pour la taxe de vente, pour la taxe sur les rémunérations, pour l'impôt sur le revenu, pour les avantages sociaux, et aussi pour la taxe provinciale de vente. Je suis d'accord avec vous, pensez-vous qu'en combinant le tout nous pourrions éviter de recruter 4,000 inspecteurs une fois la TPS appliquée?

Ce que j'essaie de démontrer ici c'est que tout le monde, au Canada, voudrait pouvoir échapper aux vérificateurs. Plus nous multiplierons les taxes, plus nous serons obligés de recruter des vérificateurs. Il ne suffit donc pas de dire qu'il faut avoir un régime de taxes simple. Toute nouvelle taxe implique le recrutement de nouveaux inspecteurs et sur ce point, je ne suis pas d'accord avec vous.

Merci, monsieur le président.

M. Richardson (Calgary Sud-Est): Je vous remercie de votre mémoire. Je le considère bien pensé et réfléchi. Je suis sensible aux arguments que vous avez soulevés, en particulier, en ce qui concerne la simplification. Ce que nous voulons tous, effectivement, c'est une taxe plus simple. J'ai une question à vous poser au sujet de votre remarque concernant les fonctionnaires supplémentaires requis. J'aimerais relier cela à votre remarque concernant d'autres discussions entre les autorités fédérale et provinciales. Etes-vous intevenus auprès des provinces à ce sujet? Tout le monde serait certainement d'accord pour reconnaître que les choses seraient plus simples s'il n'y

[*Texte*]

Mr. Snyder: The point we are trying to make is that we think this is a move towards a fairer taxation system and that the key to success is to make it as simple as possible. We are not really referencing here that this would be a separate tax.

Mr. Richardson: Right, okay.

Mr. Snyder: If we get some good joint business-government co-operation on that issue we can move forward on that.

Mr. Richardson: The technical paper outlines examples, some of which are particularly relevant to your industry. It shows the nature of the input tax credits as we move through this system. That would suggest considerable savings to your industry as it moves through. We have just received the industry trends and forecast for 1989. I wonder if these charts and forecasts are predicated on a GST tax. Were these done before the tax was—

Mr. Snyder: They were done excluding any consideration for that.

Mr. Richardson: I would think the tax would probably turn that overview and highlights around for the industry. Would you agree that you would benefit from the tax in terms of stability of the industry? Would there perhaps be a more likely competitive position against imports?

• 2055

Mr. Snyder: I am here tonight representing the industry association, and we do not discuss any issues regarding pricing at all within the industry association. So I think it would be unfair of me to talk about that. Each company has to assess that and each company is quite different. So I think the point we are trying to make tonight is again that we think in general principle the move to the GST is a fairer system and our efforts here are focused as an industry on how we can work with government to simplify the implementation of it.

Mr. Richardson: I noted that some of your concerns with the current tax are that they do mitigate against your competitiveness with imports. Certainly this would put you in a better competitive position. I guess my point is for the consumers out there, because all of us I suppose at one point or another are in the market for purchasing the kind of appliances you produce, fridges, stoves, washers, dryers and one would think that there would be considerable savings to be passed on to consumers from the savings that you would have as an industry by input tax credits. Would you foresee a savings to consumers?

Mr. Snyder: Again, as a representative of CAMA here tonight, I have a hard time answering that question

[*Traduction*]

avait qu'une seule taxe, et si nous pouvions obtenir l'adhésion des provinces.

M. Snyder: Ce que nous essayons de montrer c'est que la TPS nous parait être une tentative d'établissement d'un régime de taxes plus équitables et que la clé de son succès est de la rendre aussi simple que possible. Nous ne parlons pas ici d'une taxe distincte.

M. Richardson: Bien.

M. Snyder: Si nous parvenions à une solide coopération entre le secteur privé et le gouvernement sur cette question, nous pourrions aller de l'avant.

M. Richardson: Le document technique présente un certain nombre d'exemples, dont certains sont particulièrement pertinents pour votre industrie. Il montre la nature des crédits pour taxe sur intrants qui joueront dans l'ensemble. Cela devrait représenter des économies considérables pour votre industrie. Nous venons de recevoir un document sur les tendances et les prévisions de l'industrie pour 1989. Ces tableaux et prévisions tiennent-ils compte de la TPS? Ont-ils été préparés avant que la taxe ne soit. . .

M. Snyder: Nous n'en avons pas tenu compte.

M. Richardson: J'imagine que la taxe changerait complètement la situation. Reconnaissez-vous que vous en bénéficiez sur le plan de la stabilité? Cela vous rendrait-il plus compétitif à l'égard des importations?

M. Snyder: Je représente ici, ce soir, l'association de notre industrie, et au sein de celle-ci, nous ne discutons pas du tout des questions concernant l'établissement des prix. Il ne serait donc pas convenable que j'en parle. Il appartient à chaque société d'évaluer ce genre de choses et chacune le fait de manière différente. Je répète donc que ce que nous essayons de faire valoir ce soir, c'est que, d'un point de vue général, l'adoption de la TPS est plus équitable et que les efforts de notre industrie visent une collaboration avec le gouvernement en vue d'en simplifier la mise en oeuvre.

M. Richardson: J'ai remarqué qu'une des raisons pour lesquelles la taxe actuelle ne vous donne pas satisfaction est qu'elle vous fait perdre votre compétitivité à l'égard des importations. Le nouveau système vous mettrait certainement en meilleure posture. Ce qui m'intéresse surtout ce sont les consommateurs. A un moment ou à un autre, nous sommes tous en effet amenés à acheter le genre d'articles que vous fabriquez, congélateur, cuisinière, machine à laver, sécheuse, etc., et il est donc permis de penser que vous pourriez faire bénéficier les consommateurs des économies considérables que vous réaliseriez grâce aux crédits pour taxe sur intrants. Prévoyez-vous que ce sera le cas?

M. Snyder: Encore une fois, en tant que représentant de l'ACFGA, ici, ce soir, il m'est difficile de répondre à

[*Text*]

because we do not discuss those types of issues at CAMA. So I cannot fairly represent the total industry from that side.

One thing I can say: I believe that certainly imported product would rise in price relative to Canadian manufactured product under the current proposal to the extent that if the manufacturer imported a product that price will rise because the tax would now be applied on the full sale value as opposed to the—

Mr. Richardson: So it would in fact promise a greater stability to Canadian jobs and perhaps the outlook for increased jobs in your sector.

Mr. Snyder: I believe so. The reality is that the prices will be set by the marketplace.

The Chairman: You will not be able to keep any benefit from the FST in your pocket. We had a manufacturer here earlier today that figured he could put it in his pocket and keep it. Do you think there is any possibility in your industry anywhere that you could keep a nickel of that reduction in tax?

Mr. Snyder: The competitive pressures are such that it will dictate the price and the reality is that the tax is a small portion of the total cost and a small part of the buying decision price of appliances for consumers. So competitive pressures I think will dictate the prices in the marketplace.

The Chairman: I think Mr. Nystrom had a question.

Mr. Nystrom: Yes. It is a follow-up on the chairman's. You are saying competitive pressures will dictate the price in the marketplace. So is there a possibility you may keep some of the existing FST? I mean, if the competitive price forces are such, is that a possibility as well?

Mr. Snyder: I do not know, sir. I would doubt it. I think if you look at the history of the appliance business over the past 20 years, our prices in real terms have declined 65%. I think we offer one of the best consumer values around today. So I would say that those competitive pressures will continue. I do not see any change as a result of the tax.

Mr. Nystrom: You are saying that the new system is a vast improvement over the existing FST, to use your wording. Vast in terms of what, in terms of dollar figures for your industry? I assume you are looking at it from your industry's point of view.

Mr. Snyder: Yes. From the industry's point of view our concerns on the FST centre around the fact that over the years there were something like 22,000 different interpretations of the tax. It favoured the importers over Canadian manufacturers and was just difficult for us to

[*Translation*]

cette question parce que ce n'est pas là le genre de choses que nous discutons au sein de notre organisation. Je ne puis donc pas me permettre de parler au nom de toute notre industrie à ce sujet.

Je peux vous dire une chose: le prix des produits importés augmenterait certainement par rapport à celui des produits fabriqués au Canada; en effet la taxe serait appliquée sur le prix de vente total du produit importé au lieu de l'être. . .

M. Richardson: Cela nous promettrait donc une plus grande stabilité des emplois canadiens et une augmentation des emplois dans votre secteur.

M. Snyder: Oui. Dans la pratique, les prix seront déterminés par le marché.

Le président: Vous ne pourrez pas conserver la différence due à la réduction de taxe. C'est ce que croyait un fabricant qui a comparu plus tôt devant nous aujourd'hui. Pensez-vous qu'il serait possible pour votre industrie de garder le moindre sou grâce à cette réduction de taxe?

M. Snyder: La pression de la concurrence est telle qu'elle directera le prix or, dans la pratique, la taxe ne représente qu'une faible part du coût total et intervient très peu dans la décision prise par les consommateurs lorsqu'ils achètent nos articles. C'est donc la pression de la concurrence qui, à mon sens, dictera les prix en vigueur sur le marché.

Le président: Je crois que M. Nystrom a une question à vous poser.

M. Nystrom: Elle fait suite à celle du président. Vous dites que la pression de la concurrence dictera le prix sur le marché. La possibilité existe donc que vous puissiez conserver une partie de la TFV actuelle? N'est-ce pas là une possibilité si les forces exercées par la concurrence sur les prix sont telles que vous le déclarez?

M. Snyder: Je ne sais pas, monsieur, j'en doute. Si vous considérez l'histoire du secteur des appareils électroménagers au cours de ces 20 dernières années, vous constaterez qu'en termes réels, nos prix ont diminué de 65 p. 100. Nos produits se classent aujourd'hui parmi ceux qui sont le plus rentables pour le consommateur. Je dirais donc que la pression de la concurrence continuera à s'exercer. Je ne vois pas en quoi la taxe changerait quoi que ce soit.

M. Nystrom: Selon vous, le nouveau régime constitue une vaste amélioration par rapport à la TFV actuelle, pour reprendre vos propres termes. Vaste sur quel plan, sur celui de l'argent que ça représente pour votre industrie? Je suppose que c'est bien du point de vue de votre industrie que vous vous placez?

M. Snyder: Oui. Du point de vue de notre industrie, les réserves que nous avons à l'égard de la TFV tiennent au fait qu'au fil des années, cette taxe a donné lieu à quelque 22,000 interprétations différentes. Elle favorisait les importateurs au dépens des fabricants canadiens et il

[*Texte*]

monitor. So we felt that the move to GST was a fairer and more equitable system than the current FST.

Mr. Nystrom: What did the 13.5% mean to the consumer? We earlier had some of the auto people here and they were saying that the 13.5%, when it got down to the consumer, meant around 5.7% to 5.9%. In your industry what does it really mean?

Mr. Snyder: As an industry I cannot answer that directly because each manufacturer would be impacted differently. So I think it would be unfair of me tonight, representing the industry, to try to be specific on that because I really have no way of knowing that. Each manufacturer has a different base and a different structure and a different FST rate.

Mr. Nystrom: Give us a ballpark figure. Surely you have ballpark figures for the industry.

Mr. Snyder: No. I have ballpark figures for our company and some analysis for our company, but I am not here representing CAMCO tonight, I am here representing CAMA. So—

Mr. Nystrom: If you were here representing your company, could you tell us what the ballpark figure would be?

• 2100

Mr. Snyder: I am not here representing my company; I am here representing CAMA.

Mr. Whittaker: You are here to answer questions, and some questions were put to you.

Mr. Snyder: I appreciate that, but I am also here to represent the industry, and I would like to represent the industry and not my own particular firm.

Mr. Nystrom: Without naming a company, can you give us a hypothetical case as to what it might be for one of your members?

Mr. Snyder: No, I could not.

Mr. Nystrom: You could not do that? You are saying you doubt that the members of your association would keep any of the FST. You are expressing some doubt?

Mr. Snyder: No, I was expressing that I think the competitive pressures of marketplace are going to dictate the price.

Mr. Nystrom: If they dictate the price it might be such where you end up keeping a lot of the FST.

Mr. Snyder: Our history has not been that case.

Mr. Nystrom: Is that a possibility? Previous witnesses have said that is certainly a possibility.

Mr. Snyder: I could not answer that. I guess it is a hypothetical question, and a hypothetical answer is possibly. But I have indicated that I would doubt that very

[*Traduction*]

était difficile pour nous de la surveiller. Nous avons donc pensé que l'adoption d'une TPS constituait un système plus juste et plus équitable que la TFV actuelle.

M. Nystrom: Que représentaient les 13,5 p. 100 pour le consommateur? Nous avons déjà entendu certains des représentants de l'industrie automobile qui nous ont déclaré qu'au niveau du consommateur, ces 13,5 p. 100 étaient en fait 5,7 à 5,9 p. 100. Qu'est-ce que cela représente exactement dans votre industrie?

M. Snyder: Je ne puis vous répondre directement au nom de notre industrie car les répercussions du nouveau régime sont différentes pour chaque fabricant. Je pense qu'il ne serait donc pas approprié, ce soir, pour moi qui représente notre industrie, d'essayer de vous donner des chiffres précis car je n'ai aucun moyen de le savoir. Chaque fabricant a une base et une structure différentes et donc, un taux de TFV différent.

M. Nystrom: Donnez-nous un chiffre approximatif. Vous en avez sûrement un pour votre industrie.

M. Snyder: Non. J'en ai un pour ma société; quelques analyses ont été faites pour celle-ci, mais je ne représente pas CAMCO ce soir, je représente l'ACFGA. Donc. . .

M. Nystrom: Si vous représentiez votre société, pourriez-vous nous dire quel serait le chiffre approximatif?

M. Snyder: Je ne représente pas ici ma société; je représente la CAMA.

M. Whittaker: Vous êtes ici pour répondre à des questions, et on vous en a posé.

M. Snyder: Je le sais, mais je suis également ici le représentant de notre industrie, et je tiens à la représenter et non ma propre société.

M. Nystrom: Sans nommer de société, pourriez-vous nous donner un chiffre hypothétique qui pourrait s'appliquer à un de vos membres?

M. Snyder: Non.

M. Nystrom: Vous ne pourriez pas le faire? Vous doutez que les membres de votre association conserveraient une partie de la TFV. C'est bien cela?

M. Snyder: Non, tout ce que je disais, c'est que la pression de la concurrence dictera le prix du marché.

M. Nystrom: Si elle le dicte, il se pourrait fort bien que vous conserviez une partie importante de la TFV.

M. Snyder: Cela n'a pas été le cas jusqu'à présent.

M. Nystrom: Est-ce tout de même une possibilité? Des témoins qui vous ont précédés ont dit que c'en était certainement une.

M. Snyder: Il m'est impossible de vous répondre. Votre question est hypothétique, et je vous répondrai de manière tout aussi hypothétique, c'est possible. Mais j'ai

[*Text*]

much. I do not think the competitive pressures will allow that to happen.

Mr. Nystrom: Michael Wilson has been saying to us that every single dollar is going to be passed on, and a lot of people are very suspicious of that. We had evidence earlier today of course that it will not be the case.

Mr. Snyder: I believe in our industry the competitive nature is such that if there is a cost reduction as a result of the GST it will end up in the consumer's hands. It is as simple as that.

Mr. Nystrom: If there is a cost reduction.

Mr. Snyder: That is correct. It will vary by manufacturer if there is a risk, and by amount of imported product they have, and a whole ratio. Again it is very difficult for me to be specific from an industry association viewpoint.

Mr. Nystrom: In terms of the 9% are there members of your association where the 9% will come out to a higher price than the previous 13.5% and maybe drive some of your industries south of the border?

Mr. Snyder: I do not really know what our competitors will do. Again, in our industry we obviously do not discuss pricing as an industry. We are here really to discuss the fact that we believe the tax, which applies throughout our total industry, is a move in the right direction, and if we could somehow make the administration of the tax as simple as possible that would be of benefit to us, to the government, and ultimately to consumers.

Mr. Nystrom: May I just ask you why you cannot be more specific? We have had a lot of witnesses here who have provided us with data, stats, figures and so on, on what this means to them in a positive or negative or neutral sense, and they gave us cases—the Federation of Agriculture today—with different farmers. Mr. Bulloch had examples. The Chamber of Commerce had examples. Others had examples. You seem to say, well, that is hypothetical; I cannot answer that; I doubt it; it might be or it might not be; that depends on competitive forces. Really, you are a manufacturer. It is supposed this is being done as a big favour for you at the expense of a lot of poor people in this country. So surely to goodness you can put up an argument that gives us a bit more—

Mr. Snyder: I think to be fair, again, I am representing CAMA, so it is very difficult to respond what the industry will do. I would certainly be glad to meet with members of the committee, separately or individually, on what I believe the impact will be on our specific company and our specific products, and take you through examples of how it will impact our products. I would be glad to do that. I choose not to do that while my two competitors are present in the room. It is as simple as that.

[*Translation*]

déjà dit que j'en doutais beaucoup. Je ne pense pas que la pression exercée par la concurrence le permettra.

M. Nystrom: Michael Wilson nous répète que toute diminution sera répercutée, et beaucoup de gens en doutent. On nous a fourni des preuves, plus tôt aujourd'hui, que cela ne se passera pas ainsi.

M. Snyder: La concurrence est telle dans notre industrie que s'il y a une réduction des coûts à cause de la TPS, ce sont les consommateurs qui en bénéficieront. C'est aussi simple que cela.

M. Nystrom: S'il y a une réduction des coûts.

M. Snyder: En effet. Cela variera en fonction du fabricant s'il y a un risque, de la quantité de produits qu'il importés, et le ratio existant. Il m'est encore une fois très difficile de me montrer plus précis en parlant du point de vue de notre association.

M. Nystrom: Pour certains de vos membres, la taxe de 9 p. 100 coûtera-t-elle en fait plus cher que les 13,5 p. 100 précédents et cela les contraindra-t-il à aller s'installer de l'autre côté de la frontière?

M. Snyder: Je ne sais pas vraiment ce que feront nos concurrents. Je répète, dans notre industrie, nous ne discutons manifestement pas de l'établissement des prix. Nous sommes ici pour vous dire que la taxe appliquée à l'ensemble de notre industrie, constitue un pas dans la bonne direction, et que s'il était possible d'en simplifier au maximum l'administration, nous-mêmes, le gouvernement, et en fin de compte, les consommateurs, en profiteraient.

M. Nystrom: Puis-je vous demander pourquoi vous ne pouvez pas vous montrer plus précis? De nombreux témoins nous ont fourni des données, des statistiques, des chiffres, etc., sur ce que cette taxe représente pour eux, que cela représente quelque chose de positif, de négatif ou ne change rien à la situation, et la Fédération des agriculteurs, par exemple, nous a aujourd'hui présenté le cas de divers agriculteurs. M. Bulloch avait des exemples. La Chambre de commerce avait des exemples. D'autres en ont aussi. Vous semblez dire que tout cela est hypothétique et que vous ne pouvez pas y répondre; j'en doute; peut-être que oui, peut-être que non; cela dépend des forces de la concurrence. Après tout, vous êtes un fabricant. Cette nouvelle mesure est censée vous être favorable et cela, aux dépens d'un tas de pauvres de ce pays. Vous pourriez au moins nous présenter un argument qui nous donne un plus de. . .

M. Snyder: En toute justice, je le répète, je représente la CAMA, et il m'est donc très difficile de vous dire ce que fera l'industrie. Je serai certainement heureux de rencontrer des membres de ce comité, collectivement ou individuellement, pour leur dire ce que seront les effets que j'attends pour notre société et nos produits, et pour vous donner des exemples qui vous montreront ce que seront ces effets sur nos produits. Je serais ravi de le faire. Je préfère cependant ne pas le faire pendant que mes deux concurrents sont présents dans cette salle. Ce n'est pas plus compliqué que cela.

[*Texte*]

Mr. Nystrom: What about the two gentlemen, one on your left and one on your right?

Mr. Snyder: The one on the left is with my company; the one on the right is not with Camco. He is with a competitor, and our business is such that I do not want to give him any piece of information about our pricing or our costs.

Mr. Nystrom: Let us put it this way then. Can any of these three gentlemen—

Mr. Snyder: I would hope you would not ask me to break the law in these hallowed halls here, talking about pricing.

Mr. Nystrom: Oh, I would never counsel you to break the law. I want to ask you a final question. Can either of you three gentlemen before us tonight give us an ironclad guarantee that all of the existing MST will be passed on to the consumer? Can you give us that ironclad guarantee?

Mr. Snyder: I cannot give you an ironclad guarantee. I can say I believe the competitive forces will make sure that does happen. I cannot give an ironclad guarantee any more I guess than you can on any other issue.

Mr. Nystrom: On what other issue?

Mr. Snyder: Take your pick.

The Chairman: Thank you very much for coming.

Mr. Snyder: Thank you, Mr. Chairman, for the chance to participate.

The Chairman: It was a first-class presentation.

The next witness is the Private Sector Supply to Government Coalition. I have James G. Mitchell as representative, B. Garfield French, and Stephen Bowman.

• 2105

Mr. Peter Stephen (Private Sector Supply to Government Group): I am sitting in for Jack MacDonald.

The Chairman: Please give us a quick outline of your principal problems.

Mr. James G. Mitchell (Representative, Private Sector Supply to Government Group): Mr. Chairman, members of the committee, first let me thank you on behalf of all members of the Private Sector Supply to Government Group for permitting us this opportunity to highlight our concerns about the GST as currently proposed.

Before addressing those concerns, let me tell you a little about the members of our group. The seven companies employ tens of thousands of employees and have revenues of hundreds of millions of dollars. The other member, the Federation of Temporary Help Services, has well over 150 corporate members.

[*Traduction*]

M. Nystrom: Et les deux messieurs qui vous accompagnent, l'un à votre gauche et l'autre à votre droite?

M. Snyder: La personne qui est à ma gauche appartient à ma société; l'autre pas. Il travaille pour un concurrent, et la nature de nos activités est telle que je n'ai pas le moindre désir de le renseigner sur notre méthode d'établissement des prix ou sur nos coûts.

M. Nystrom: Prenons donc les choses autrement. L'un de ces trois messieurs pourrait-il. . .

M. Snyder: J'espère que vous n'allez pas me demander d'enfreindre la loi en cette auguste salle, et de parler des prix.

M. Nystrom: Loin de moi la pensée de vous y pousser. Je voudrais simplement vous poser une dernière question. L'une des trois personnes qui se trouvent devant nous ce soir peut-elle donner une garantie absolue que la totalité de la TVF ira au consommateur? Pouvez-vous nous le garantir?

M. Snyder: Non. Je puis simplement vous dire que cela se produira certainement à cause de la pression de la concurrence. Je ne peux pas plus vous donner de garantie absolue que vous ne pourriez m'en donner dans n'importe quel autre domaine.

M. Nystrom: Quel autre domaine?

M. Snyder: Vous n'avez que l'embarras du choix.

Le président: Je vous remercie beaucoup d'être venu.

M. Snyder: Merci, monsieur le président, de nous avoir offert la possibilité de participer.

Le président: Votre exposé a été remarquable.

Le témoin suivant est la *Private Sector Supply to Government Coalition*. Elle est représentée par James G. Mitchell, B. Garfield French et Stephen Bowman.

M. Peter Stephen (Private Sector Supply to Government Group): Je remplace Jack MacDonald.

Le président: Veuillez nous présenter rapidement les grandes lignes de vos principales difficultés.

M. James G. Mitchell (représentant, Private Sector Supply to Government Group): Monsieur le président, membres du comité, permettez-moi tout d'abord de vous remercier au nom de tous les membres du *Private Sector Supply to Government Group*, de nous offrir la possibilité de vous exposer les inquiétudes que nous inspire la TPS telle qu'elle est actuellement proposée.

Avant d'aborder ces questions, permettez-moi de vous dire quelques mots au sujet des membres de notre groupe. Les sept sociétés emploient des dizaines de milliers d'employés et ont des recettes représentant des centaines de millions de dollars. Notre autre membre, la Fédération des entreprises d'aide temporaire, a bien plus de 150 sociétés membres.

[*Text*]

All our companies deliver services to the three levels of government as well as government agencies, Crown corporations, and government-supported institutions, charitable and non-charitable. Indeed, many of our businesses have grown substantially as a result of our ability to deliver services to public-sector clients on a more efficient basis than they could be delivered on a self-supply basis.

While our members may have varying views about the desirability of the GST, we are not here to oppose the GST in principle. We are prepared to carry our share of the tax burden. We do not seek relief from the tax, but we do want equity in the application of the tax.

The proposed structure of the tax will create a strong bias that will seriously impact on our businesses through loss of contracts, jobs, and perhaps even our ability to continue in business. What then do we seek? We seek your support for a fair and equitable application of the GST that does not disrupt the current competitive business environment by creating a tax bias that would encourage governments, public-sector institutions, and charities to go to self-supply to avoid the tax. Permit me to highlight for you the problems posed by the current proposals and to outline what we believe are constructive and workable solutions.

Federal government purchases would be fully taxed. This would provide a direct incentive to move to self-supply to avoid absorbing the additional cost of delivering our service. This 9% difference would be considerable in competitive impact, given the high labour-cost components in our business. For instance, the labour component of the Federation of Temporary Help Services is in excess of 70% of gross billings, as opposed to the much lower labour component of primary manufacturing.

Exhibit A of our brief provides an example of how this could affect us by demonstrating that the lower cost of the private-sector source of supply would be lost entirely and the total cost to the federal government would increase significantly, even when the full effect of the tax was reduced by switching to self-supply.

Provincial government purchases would be treated differently from the federal, because they would be relieved of all long-term GST liability. Full tax would be paid by the provincial governments and subsequently offset by a rebate. This would create a self-supply bias at the operational level because of cashflow delays and because the tax would be paid out of operational budgets but the rebate would go to the central treasury. This would encourage self-supply at the operational manager level.

[*Translation*]

Toutes nos sociétés dispensent des services aux trois paliers de gouvernement ainsi qu'aux organismes gouvernementaux, aux sociétés de la Couronne, et organismes de charité ou non, bénéficiant de l'aide du gouvernement. En fait, un grand nombre de nos entreprises se sont considérablement développées du fait de notre capacité de fournir à nos clients du secteur public des services plus efficients que ceux qu'ils pourraient se fournir eux-mêmes.

Bien que nos membres aient des opinions différentes sur l'intérêt de la TPS, nous n'avons pas d'opposition de principe à l'égard de celle-ci. Nous sommes prêts à assumer notre part du fardeau fiscal. Nous ne cherchons pas à échapper à la taxe, mais nous tenons à ce que son application soit équitable.

La structure proposée pour la taxe créera un fort déséquilibre qui sera très préjudiciable à nos entreprises et se traduira par des pertes de contrats, d'emplois, et même l'obligation pour nous de cesser nos activités. Que recherchons-nous donc? Nous recherchons votre appui à une application juste et équitable de la TPS qui ne bouleverse pas les conditions actuelles de la concurrence en créant une distorsion fiscale qui encouragerait les gouvernements, les établissements du secteur privé, les oeuvres de charité à se fournir elles-mêmes pour éviter de payer la taxe. Permettez-moi de souligner les problèmes posés par les propositions actuelles et de vous présenter ce qui nous paraît être des solutions constructives et réalisables.

Les achats du gouvernement fédéral seraient pleinement taxés. Cela l'encouragerait directement à se fournir lui-même afin d'éviter de devoir absorber le coût additionnel de prestation de notre service. Cette différence de 9 p. 100 aurait un effet considérable sur la concurrence, étant donné le caractère hautement travaillistique de nos activités. Par exemple, pour la Fédération des services d'aide temporaire, la main-d'oeuvre représente plus de 70 p. 100 de la facturation brute, alors que ce pourcentage est nettement inférieur chez les fabricants de produits primaires.

La pièce A de notre mémoire offre un exemple de l'effet que cela pourrait avoir sur nous en démontrant que le coût inférieur du fournisseur du secteur public disparaîtrait complètement et que le coût total pour le gouvernement fédéral augmenterait sensiblement, même si le plein effet de la taxe était réduit pour lui s'il décidait de se fournir lui-même.

Les achats des gouvernements provinciaux seraient traités différemment de ceux du gouvernement fédéral, car ils seraient dégagés de toute obligation à long terme concernant la TPS. La totalité de la taxe serait payée par les gouvernements provinciaux et donnerait lieu ensuite à un remboursement. Cela créerait une distorsion en faveur de la fourniture à soi-même à l'échelon opérationnel du fait des retards dans les rentrées de fonds et aussi parce que la taxe serait payée sur les budgets opérationnels alors que le remboursement irait à la caisse centrale. Cela

[*Texte*]

The clearest solution to the problems at the federal and provincial levels would be to adopt zero rating, because it would eliminate the self-supply bias and avoid cashflow problems, applications for rebate, and the inflationary nominal increase in government expenditures. It would also put federal and provincial tax systems on a similar footing, which would make it easier eventually to bring the provinces into the system. Most importantly, it is fair.

• 2110

The purchases by municipalities, universities, schools, and hospitals, the so-called MUSH sector, and charitable institutions such as homes for the aged pose much more complicated problems. The MUSH sector would be fully taxable but be eligible for rebates which would limit the tax burden to that currently borne by those entities. Charitable institutions would be fully taxed but entitled to a 50% rebate.

The most complete response to limit an artificial bias toward self supply would be to zero rate supplies to this sector and charge a separate direct levy to collect the appropriate amount of tax. We realize this may be too difficult an approach. We have a simple and workable alternative approach that would eliminate any bias.

We recommend the base for computing tax payable by purchasers in this sector be reduced by the private-sector suppliers' non-taxable inputs. This would avoid indirectly taxing inputs that would not be taxable to the MUSH sector or the charitable institutions if they supplied their own needs internally. This would equalize the liability of the purchaser for GST, for external and internal sources of supply.

While the Department of Finance acknowledges the self-supply issue, considerable additional effort is still required to avoid serious self-supply biases and the resulting economic dislocation to our companies and employees. The current approach, without change, would inflate government expenditures, reduce overall government efficiency and ultimately threaten employment security due to the creation of a new bias in the tax system.

We believe zero-rating for the federal and provincial governments and the application of equal treatment to the MUSH and charitable sector institutions and their

[*Traduction*]

encouragerait les gestionnaires opérationnels à se fournir eux-mêmes.

La solution la plus claire aux problèmes qui se poseront aux échelons fédéral et provinciaux serait d'adopter la détaxation, car cela éliminerait la distorsion en faveur de la fourniture à soi-même et éviterait les problèmes de trésorerie, les demandes de remboursement et l'augmentation nominale inflationniste des dépenses gouvernementales. Cette mesure placerait également les régimes fiscaux fédéraux et provinciaux sur un pied d'égalité, ce qui, en fin de compte, faciliterait la participation des provinces à un tel régime. Mais surtout, c'est une mesure équitable.

Les achats effectués par les municipalités, les universités, les écoles, les hôpitaux, autrement dit, le secteur des MUEH, et les oeuvres de charité telles que les foyers pour personnes âgées, posent des problèmes beaucoup plus compliqués. Le secteur des MUEH seraient pleinement taxable mais pourrait prétendre à des remboursements qui rameneraient le fardeau fiscal à celui que ces organismes assument actuellement. Les oeuvres de charité seraient pleinement taxées mais auraient droit à un remboursement de 50 p. 100.

La solution la plus complète, pour limiter une distorsion artificielle en faveur de la fourniture à soi-même, serait de détaxer les approvisionnements à ce secteur et de procéder à un prélèvement direct distinct pour recouvrer le montant approprié de taxe. Nous nous rendons bien compte que cette méthode est peut-être trop difficile à appliquer. Nous avons une autre solution, simple et pratique, qui éliminerait toute distorsion.

Nous recommandons que la base des calculs de la taxe payable par les acheteurs dans ce secteur soit diminuée du montant des intrants non taxables des fournisseurs du secteur privé. Cela éviterait de taxer indirectement des intrants qui ne seraient pas taxables pour le secteur des MUEH ou des oeuvres de charité si de tels organismes satisfaisaient à leurs propres besoins sur le plan interne. Cela établirait un équilibre entre les responsabilités de l'acheteur en ce qui concerne la TPS, qu'il s'agisse de sources internes ou externes de fourniture.

Bien que le ministère des Finances reconnaisse le problème de la fourniture à soi-même, des efforts considérables devront continuer à être faits pour éviter des distorsions graves dans ce domaine ainsi que les bouleversements économiques qui en résulteraient pour nos sociétés et nos employés. La démarche actuelle, si elle n'est pas modifiée, accroîtrait les dépenses gouvernementales, réduirait l'efficience de l'ensemble des gouvernements et, en fin de compte, menacerait la sécurité d'emploi du fait de la création d'une nouvelle distorsion dans le régime fiscal.

Nous estimons que l'adoption de la détaxation pour les gouvernements fédéral et provinciaux et l'application du même traitement au secteur des MUEH et à celui des

[*Text*]

suppliers will successfully address these problems. We believe our proposals will eliminate the bias in some cases and reduce the bias in others, leaving us free to compete with self supply on a more equal footing. The result is we would remain productive taxpayers able to compete, thus avoiding the serious consequences of an unfair, inequitable application of the GST.

Members of the Private Sector Supply to Government Group would be pleased now to try to answer your questions. Thank you very much.

The Chairman: Thank you very much. You have a real problem, and we are really wrestling with this problem. We will start with Mr. Pickard.

Mr. Pickard (Essex—Kent): I believe we have heard this from other groups that would fall in your basic position of buying supplies and services for other organizations—the real concern that internal buying is going to reduce prices. I am assuming from your presentation that you have basically looked at the impact within your industry as first how much it would inflate. We talked about costs, but you must have some general idea how much this process, if left, would inflate the cost of your service to federal government, provincial government, or other organizations. Do you have any of that background information that you have worked through?

Mr. B. Garfield French (Representative, Private Sector Supply to Government Group): There are a couple of answers, and certainly other gentlemen with this group may wish to answer, but obviously when we are passing through the 9%, as a whole that becomes a new cost. One of the concerns we have with the government MUSH sector is that inasmuch as it is a new cost there is no way for these sectors to view it as anything but a brand-new cost to them. I am not sure I phrased that as clearly as I did in the opening sentence, but that is really the point.

Mr. Pickard: So you are suggesting that whatever your costs are, 9% is going to be new costs and therefore costs across the spectrum.

Mr. Mitchell: Perhaps I could comment. In the food service side, which is our prime area, the majority of value we add is labour and groceries. There are some items that would have some FST content, but it is very, very small, maybe 5% of the overall cost base, therefore the FST displacement which would be replaced by the 9% GST, you are literally going to have a full 9% pass-through of cost increase.

[*Translation*]

oeuvres de charité et à leurs fournisseurs permettront de régler ces problèmes. Nos propositions permettront d'éliminer les déséquilibres dans certains cas et de les réduire dans d'autres, ce qui nous laissera libres d'affronter la concurrence de la fourniture à soi-même dans des conditions plus équitables. Cela nous permettrait de demeurer des contribuables productifs, capables d'affronter la concurrence et d'éviter ainsi les graves conséquences d'une application injuste et inéquitable de la TPS.

Les membres du *Private Sector Supply to Government Group* seraient maintenant heureux d'essayer de répondre à vos questions. Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup. Votre problème est réel, et c'est là une difficulté que nous essayons de résoudre. Commençons par M. Pickard.

M. Pickard (Essex—Kent): Je crois que nous avons déjà entendu le même genre de remarque d'autres groupes qui, comme vous, ont essentiellement pour tâche d'acheter des biens et services pour d'autres organisations et qui, comme vous sont confrontés au risque très réel que des achats internes fassent baisser les prix. Je suppose, d'après votre exposé, que vous avez étudié l'importance des effets que cela aurait sur votre industrie. Nous avons parlé de coûts, mais vous devez bien avoir quelques idées générales sur l'effet que ce processus, s'il est retenu, aurait sur l'augmentation du coût de votre service au gouvernement fédéral, au gouvernements provinciaux ou à d'autres organisations. Avez-vous des données là-dessus?

M. B. Garfield French (représentant, Private Sector Supply to Government Group): Il y a une ou deux réponses possibles à votre question, et les personnes qui m'accompagnent voudront peut-être elles-même y répondre, mais je dirai qu'il est évident que lorsque nous répercuterons la taxe de 9 p. 100, elle devient, dans l'ensemble, un coût nouveau. Une des choses qui nous préoccupe au sujet du secteur des MUEH est que, dans la mesure où cela constitue effectivement un nouveau coût, il est absolument inévitable qu'il considère que c'est également un coût totalement nouveau pour lui. Je ne suis pas certain de m'être exprimé aussi clairement que je l'ai fait la première fois, mais c'est vraiment là le problème.

M. Pickard: Donc, selon vous, quels que soient vos coûts, ces 9 p. 100 vont constituer un coût nouveau qui sera répercuté d'un bout à l'autre du système.

M. Mitchell: Permettez-moi une remarque. Dans le domaine des services de restauration, qui est le plus important chez nous, la majorité de la valeur ajoutée est constituée par la main-d'oeuvre et les produits alimentaires. Certains articles seraient assujettis à la TFV, mais cela représente, tout au plus, 5 p. 100 des coûts globaux; donc, si la TFV était remplacée par la TPS de 9 p. 100, une augmentation de 9 p. 100 des coûts se trouverait ainsi répercutée.

[*Texte*]

• 2115

Mr. Pickard: Very obviously, people in the MUSH sector are going to start analysing, as you have said, their ability to purchase themselves and supply-service themselves. Do you have any idea what this might do to jobs within your sector, numbers-wise or just generally? Can you categorically give us an idea what is happening to jobs within your sector, if in fact the tax is left where it is and we start seeing a move by governments or by any people in the MUSH sector to start self-employment?

Mr. Mitchell: I do not think the answer is that there are going to be net job losses or job gains. I think what we are talking about is, for instance, in a hospital environment, a significant increase in costs and a significant increase in complexity of getting that 9% back into the hospital's hands. When you run the food service for patients in the hospital, *x* number of staff work in the kitchen and take the food up to the patients, and then there is the food that goes in. We are not necessarily saying that there will be a reduction; as a matter of fact, we think there may be an increase in the number of staff who end up doing the food service. But you are going to have a significant increase in the overall efficiency and quality that is being given to these institutions.

Mr. Pickard: In your presentation you suggest that jobs would be threatened, and I am pursuing that very point.

Mr. Mitchell: Yes, you would have jobs where there would be a displacement because they would come off our payrolls, but the job will still have to be done. So you go through the problems of job change; and even more unfortunately, if you happen to be located in Ontario you then end up with a rather substantial severance pay to deal with the issue as well.

Mr. French: There is a public policy issue here too. I hope it is reasonably accepted that in make or buy decisions governments at all levels have benefited tremendously by having the private sector supply goods and services at rates that are cost competitive and with a quality that is hopefully better than could be generated on a make basis. This is an efficiency that has benefited the government not only in flexibility but in real dollar terms, and there is a real threat, if this bias is not eliminated, that there could be some erosion of our ability to compete.

I know that a few presentations earlier, the chairman managed to get somebody on national television saying that they would not pass on any of this. On national television, I can assure you that I cannot afford not to.

Mr. Pickard: So you feel that if we cannot do it dollar-and-cent-wise then it is possibly going to fall into the

[*Traduction*]

M. Pickard: Manifestement, les gens du secteur des MUEH ont commencé à nous demander, comme vous l'avez dit, dans quelle mesure ils pourraient faire des achats et se fournir eux-mêmes. Avez-vous une idée de l'effet que cela aurait sur le nombre des emplois dans votre secteur ou sur un plan plus général? Pourriez-vous nous indiquer avec certitude ce que serait cet effet, si la taxe est laissée telle quelle et si les gouvernements ou les gens du secteur des MUEH commencent à se fournir eux-mêmes?

M. Mitchell: Je ne pense pas que cela va se traduire par des pertes ou des gains nets d'emplois. Ce qui se passera c'est que, dans un hôpital, par exemple, il y aura une augmentation sensible des coûts ainsi que des difficultés pour l'hôpital de récupérer ces 9 p. 100. Lorsque vous dirigez un service de restauration dans un hôpital, un certain nombre d'employés travaillent à la cuisine et apportent leurs repas aux malades; il faut compter, en plus, les produits alimentaires. Nous ne prétendons pas nécessairement qu'il y aura une réduction du nombre des employés. En fait, il se pourrait qu'il augmente dans le secteur de la restauration. Mais il y aura une augmentation importante de l'efficience et de la qualité d'ensemble des services fournis à ces établissements.

M. Pickard: Dans votre exposé, vous disiez que des emplois seraient menacés, et c'est là le point dont je veux parler.

M. Mitchell: Oui, pour certains emplois, il y aurait des changements et les gens ne seraient plus payés par vous, mais le travail devrait continuer à être fait. Vous vous trouverez alors confrontés aux problèmes de changement d'emploi; et, ce qui est encore regrettable, si vous êtes implantés en Ontario, vous aurez également une indemnité de cessation d'emploi assez importante à verser.

M. French: Cela pose également un problème de politique publique. J'espère qu'il est reconnu que lorsque les divers paliers de gouvernement ont eu à choisir entre faire et faire faire, ils ont tiré d'énormes bénéfices lorsqu'ils ont demandé au secteur privé de leur fournir des biens et services dont les coûts étaient concurrentiels et la qualité, nous l'espérons, supérieure à celle qu'elle aurait été autrement. Il s'agit là d'une mesure qui a profité au gouvernement, non seulement sur le plan de la souplesse, mais également sur le plan du coût proprement dit, et si la distorsion créée par la taxe proposée n'est pas éliminée, nous courons le risque très réel de voir notre capacité concurrentielle diminuer.

Je sais qu'un peu plus tôt, le président a réussi à faire dire à quelqu'un, devant les caméras de la télévision nationale, qu'ils ne répercuteraient aucun de ces coûts supplémentaires. Eh bien, devant la télévision nationale, je puis vous assurer que je n'ai pas les moyens de le faire.

M. Pickard: Vous estimez donc que si nous ne réussissons pas à trouver une solution, il se pourrait que

[*Text*]

MUSH sector hiring internally and reducing costs through quality of service delivered.

Mr. Attewell: In support of what they are saying, it is not only jobs that could be transferred, or people; but we have overcrowded hospitals now all across the country, and to start trying to find space for a few hundred or a few thousand more people inside hospitals is certainly the wrong direction to go as well. They would be displacing bed space.

A voice: I cannot believe you guys are against free enterprise.

Mr. French: I also do not think there is any reason, any justification, that anybody has demonstrated that we are not doing the job well, a quality job at competitive rates. Why would you want to interfere with something that is working? As well, we are viable, taxpaying companies.

The Chairman: You have a real problem in connection with food service or with renting people service—and I mean an employment agency service. On the food service, there is nothing to prevent you from having your MUSH sector public service operations nominally appoint you to purchase their groceries for them and the groceries in fact would be owned by them, in which case there would not be any GST on that part of it.

Mr. Mitchell: Well, we go through those gymnastics today with FST on some of the supply purchases.

The Chairman: I appreciate that you do, and I appreciate that there are some problems. That is one way around your grocery problem. On the individual or employee operation, it is a question of having to charge a fee for employees, but people are only buying temporary employees from you. They want permanent employees and they are going to hire them.

Mr. French: The point I am trying to make there is this. Let me be specific for a moment. The dollars expended by the federal government in the national capital region for temporary service are in excess of $50 million a year. If you take 9% of $50 million, I can assure you that you have a considerable pool of money to set up the administrative infrastructure to knock the entire private sector out and create a lot of public sector—

• 2120

The Chairman: Maybe, except that if you ever want to hire somebody for two days and then you want to fire them, what are you going to do, put them through the Public Service?

Mr. French: But that becomes your problem.

[*Translation*]

le secteur des MUEH fasse appel à des ressources internes et réduisent les coûts en même temps que la qualité du service fourni.

M. Attewell: À l'appui de ce qu'ils disent, j'ajouterais que ce ne seront pas simplement des emplois ou des personnes qui pourraient être transférés; en ce moment, nos hôpitaux sont surchargés dans tout le pays, et essayer de trouver de la place pour quelques centaines ou quelques milliers de personnes de plus dans les hôpitaux, me paraît aussi la mauvaise voie à suivre. Cela reviendrait à déplacer des espaces pour les lits.

Une voix: Je ne peux pas croire que vous soyez opposé à la libre entreprise.

M. French: Je ne pense pas non plus qu'on ait jamais démontré que nous ne faisons pas bien notre travail et cela, à des taux concurrentiels. Pourquoi voulez-vous changer quelque chose qui marche bien? D'ailleurs, nous sommes des sociétés viables qui paient leurs impôts.

Le président: Vous êtes confrontés à un réel problème en ce qui concerne les services de restauration et la fourniture de services de personnel—j'entends par là les services fournis par vos agences d'emploi. Dans le domaine de la restauration, rien ne vous empêche d'obtenir du secteur des MUEH qu'ils vous chargent nommément d'acheter les produits alimentaires dont ils ont besoin. Dans un tel cas, ceux-ci leur appartiendraient et ils ne seraient pas assujettis à la TPS.

M. Mitchell: Nous nous sommes déjà livrés à ce genre d'exercice en ce qui concerne la TFV applicable à certains des achats de fournitures.

Le président: Je le sais, et je sais qu'il y a des problèmes. C'est là une façon de contourner celui des produits alimentaires. Pour ce qui est des employés, il s'agit de vous faire payer pour les employés que vous fournissez, mais il ne s'agit que d'employés temporaires. Or, ces organismes veulent des employés permanents et ils feront le nécessaire pour les recruter.

M. French: L'argument que j'essaie de faire valoir est le suivant. Prenons un exemple précis. L'argent consacré par le gouvernement fédéral aux services temporaires, dans la région de la Capitale nationale, dépasse 50 millions de dollars par an. Si vous prenez 9 p. 100 de 50 millions de dollars, je puis vous assurer que vous disposerez là d'une masse considérable d'argent pour créer une infrastructure administrative capable d'éliminer le secteur privé tout entier et de créer une foule d'emplois dans le secteur public. . .

Le président: Peut-être, à cela près que s'il vous arrive jamais de recruter quelqu'un pour deux jours et de vouloir ensuite le mettre à la porte, que ferez-vous, passerez-vous par la Commission de la fonction publique?

M. French: Mais cela devient alors votre problème.

[*Texte*]

Mr. Pickard: I think they are saying that if people in that sector have reservations about a 9% increase in costs they are certainly going to start looking to internal hiring, internal operations, and that may devastate some of the businesses that are in this business.

Mr. French: Exactly.

Mr. Pickard: Very clearly, they have pointed that out. I think they are talking about the inflation factor, the inefficiencies of possibly larger institutions taking over that service, but they may do it just because of the costs.

Mr. French: The self-supply bias. That is exactly the issue.

Mr. Nystrom: We had the engineers before us a while ago, and they were concerned about self-supply. Would the groups you represent be more vulnerable to this than the so-called professions?

Mr. French: Yes, if you look at our margins compared to what they would probably be in the professional field, I would say we are considerably more vulnerable. There is no doubt in my mind that, for example, member companies of the Federation of Temporary Help Services are operating at margins that are in such a competitive environment and so tight that the industry could be knocked right out of the box on this issue.

Mr. Young: I cannot believe the Tories are plotting to drive these people out of business while they are privatizing Air Canada and destroying VIA Rail and forcing people into self-supply. It is beyond comprehension.

The Chairman: We have to make sure it does not happen.

Mr. French: We are interested in anybody rescuing us, by the way. We are an equal opportunity rescue operation.

Mr. Dorin: If we make the institutions you are supplying private enterprise institutions, then you will not have a problem. So there is another way to go at it.

The Chairman: You want to privatize the municipalities and the hospitals, Lorne.

Mr. Mitchell: You have to give them a revenue base so they have a sales tax charged—

Mr. Dorin: I do not want to go too far here or I might get myself into a lot of trouble.

Mr. Nystrom: As for the kinds of jobs you provide in the private sector that used to be provided in-house before, did they tend to be more unionized? If this did go back to self-supply, would you tend to have more unionized workers, in your opinion?

Mr. Mitchell: In our organization, our work force is probably fairly equally divided between unionized and non-unionized employment. I do not think there is a broad rule that one could envisage on the change.

[*Traduction*]

M. Pickard: Je crois que ce qu'ils veulent dire, c'est que si les gens de ce secteur expriment des réserves au sujet d'une augmentation de 9 p. 100 des coûts, ils vont certainement commencer à chercher à recruter des gens à l'interne, à tout faire à l'interne, ce qui risque de détruire certaines des entreprises travaillant dans ce domaine.

M. French: Exactement.

M. Pickard: C'est très clair, ils l'ont bien montré. Ce dont ils parlent, c'est du manque d'efficience d'établissements peut-être plus importants, s'ils assumaient ce service, ce qu'ils risquent de faire simplement à cause des coûts.

M. French: Le système de la fourniture à soi-même serait favorisé. C'est exactement là le problème.

M. Nystrom: Les ingénieurs ont comparu devant nous il y a quelque temps; cette question les préoccupait. Les groupes que vous représentez seraient-ils plus vulnérables que le secteur professionnel?

M. French: Oui. Si vous comparez nos marges à celles qui existent probablement dans le secteur professionnel, je dirais que nous sommes beaucoup plus vulnérables. Je suis absolument convaincu que, par exemple, les sociétés membres de la Fédération des services d'aide temporaire ont des marges si serrées à cause de la concurrence qu'elles se trouveraient absolument hors course.

M. Young: J'ai du mal à croire que les *Tories* complotent pour pousser ces gens à la faillite au moment où ils sont en train de privatiser Air Canada, de détruire VIA Rail et de forcer les gens à se fournir eux-mêmes. Cela dépasse l'entendement.

Le président: Et il nous appartient de veiller à ce que cela ne se produise pas.

M. French: Nous sommes prêts à écouter tous ceux qui sont disposés à nous sauver. Nous sommes une organisation de secours favorable à l'égalité d'accès.

M. Dorin: Si nous faisons des établissements que vous fournissez des entreprises privées, le problème n'existera plus. Il y a donc une autre façon de procéder.

Le président: Vous voulez privatiser les municipalités et les hôpitaux, Lorne?

M. Mitchell: Il faut qu'ils aient des recettes de manière à ce que la taxe de vente soit imputée. . .

M. Dorin: Je préfère ne pas aller plus loin, sans quoi je risque de me créer de sérieuses difficultés.

M. Nystrom: Les gens avaient-ils tendance à être plus syndiqués dans les emplois qui étaient autrefois fournis à l'interne et qui le sont aujourd'hui par le secteur privé? Si l'on revenait à la fourniture à soi-même, pensez-vous que le nombre de vos ouvriers syndiqués augmenterait?

M. Mitchell: Dans notre société, nos employés se partagent probablement presque également entre syndiqués et non-syndiqués. Je ne pense pas qu'on puisse tirer de conclusions générales d'un tel changement.

[*Text*]

Mr. Stephen: Our experience is similar. Within any institution, whether the employees are on our payroll or the institution's payroll, there is no real bias with union versus non-union employees.

Mr. Nystrom: So if the work were done in-house or if the work were done via self-supply, you would not have any increase in the number of people who would have the advantage and protection of a union as compared to now?

Mr. Stephen: Normally, for example, if we take over a self-operated facility that is unionized, the employees would stay with that particular union. That is the norm within our experience.

The Chairman: I want to thank you very much for coming. This is an important issue for us, and Mr. Cassidy is our expert on the MUSH sector. We have been vigorously trying to figure out how we are going to make sure the self-supply problem to which you allude is handled in a realistic fashion. So we understand your concerns.

Mr. Stephen: Thank you.

The Chairman: Our next witness is Dominion Stages of British Columbia Ltd.

• 2125

Mr. Young: I suggest that we listen very carefully to this witness. Since we have had the film producers and other groups that are very similar to this, I suggest that we not get into a whole lot of questioning because it seems to me that we dealt with much of this before.

The Chairman: All right. William Smyth is the president of Televector Disc Inc., and George Chapman is the motion picture production representative. Would you give us a brief rundown on your concerns?

Mr. William Smyth (Dominion Stages of B.C. Limited): Thank you, Mr. Chairman, and ladies and gentlemen. Thank you for inviting us to give our presentation tonight.

My own particular company represents probably the largest payroll and employer record service in Canada to the film industry, and George Chapman is business representative for the combined two largest unions supplying labour to the film industry in British Columbia. Together, our individual organizations are shareholders in Dominion Stages, which acts as a voice for the film industry in British Columbia.

Tonight we are not going to regurgitate what we already have in our position paper, but we would like to provide you with a specific example of the financial effect that we believe the proposed GST will have on our industry. We are not arguing with the tax itself, but we are concerned with the toll which we believe the administrative process will exact on our industry.

[*Translation*]

M. Stephen: Notre expérience est analogue. Dans un établissement, que les employés soient payés par nous ou par l'établissement lui-même, il n'existe pas de différence marquée entre le nombre des syndiqués et celui des non-syndiqués.

M. Nystrom: Donc, si le travail était fait à l'interne ou selon le principe de la fourniture à soi-même, il n'y aurait pas d'augmentation, chez vous, du nombre des personnes qui auraient l'avantage et la protection qu'offre un syndicat, par rapport à maintenant?

M. Stephen: Normalement, si vous prenez le cas d'une installation autonome qui est syndiquée, ses employés demeureront fidèles à leur syndicat. L'expérience nous a appris que c'était cela la règle.

Le président: Je vous remercie beaucoup d'être venus. Cette question revêt beaucoup d'importance pour nous, et M. Cassidy est notre spécialiste du secteur des MUEH. Nous nous creusons la tête pour savoir comment nous assurer que le problème de la fourniture à soi-même auquel vous faites allusion sera traité de manière réaliste. Nous comprenons donc fort bien vos inquiétudes.

M. Stephen: Merci.

Le président: Notre témoin suivant est la société *Dominion Stages of British Columbia Ltd.*.

M. Young: Je suggère que nous écoutions très attentivement ce témoin. Puisque nous avons déjà entendu les producteurs de films et d'autres de groupes très semblables, j'imagine que nous ne poserons pas beaucoup de questions car nous avons déjà traité de tout ceci.

Le président: D'accord. William Smyth est président de *Televector Disc Inc.* et George Chapman est le représentant pour la production de films. Vous voudriez nous exposer brièvement vos préoccupations?

M. William Smyth (Dominion Stages of B.C. Limited): Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs. Merci de nous avoir invités à vous faire un exposé ce soir.

Mon entreprise représente probablement le plus vaste service de paie et le service de dossiers d'employés le plus important au Canada dans l'industrie du cinéma; George Chapman est représentant d'affaires pour les deux principaux syndicats fournissant la main-d'oeuvre à l'industrie du cinéma en Colombie-Britannique. Ensemble, nos organismes sont actionnaires de *Dominion Stages*, qui est la voix de l'industrie du cinéma en Colombie-Britannique.

Nous n'allons pas répéter ce soir ce qui figure dans notre exposé de principe; nous aimerions vous présenter un exemple précis de l'effet financier que la TPS aura selon nous sur notre industrie. Nous ne sommes pas contre la taxe en soi, mais nous nous inquiétons du fardeau que le processus administratif représentera pour notre industrie.

[*Texte*]

First, some very brief background. In 1989, it is estimated that the total film production budgets in our province will total somewhere between $300 million and $400 million. The film industry is one of the top 10 industries in British Columbia. Some 95% of our business comes from outside of Canada, largely from Los Angeles, and accordingly an equal number of dollars of our total budget also comes from outside of Canada. It is not financed within Canada.

My own firm, in the capacity of a payroll service, over the past 52 weeks has paid out in excess of $100 million in wages to the film industry. We have on our own payroll records an average of approximately 2,500 permanent employees whom we pay on a regular basis, together with an additional 12,000-plus part-time employees who service the film industry.

In a film production budget, approximately one-third of the budget goes towards wage-type payments, and that one-third is broken down; roughly one-third of that goes to cast, two-thirds goes to crew.

Of the moneys that are going towards the payment of crew, half of that goes to independent contractors and half goes to salaried employees who have source deductions. Currently, you must recognize that because the bulk of our product is for export, we are operating in an FST-exempt atmosphere.

Just prior to coming, William Carr, who is a senior production manager in British Columbia—

The Chairman: How do you mean you are operating in an FST-exempt atmosphere? Do you mean your people who run cameras do not have to pay FST on their cameras when they buy them?

Mr. Smyth: On the cameras they would have to do that, sir, yes.

The Chairman: People do not pay FST on the furniture?

Mr. Smyth: There is very little furniture involved in a film production, and there are limited numbers—

The Chairman: Nobody pays FST on the building?

Mr. Smyth: There are limited numbers of cameras, for example.

The Chairman: Trucks, cars?

Mr. Smyth: The lumber that is wrought into the film production does not attract FST.

The Chairman: Sure it does.

Mr. Smyth: As long as the film is going for export, of course, and it is a manufacturing process.

William Carr, who is a senior production manager in British Columbia, recently gave me some figures of a film project that he has just completed. I can provide you with detailed methods of calculation, but I will not go into those tonight. Just please take the numbers I am going to give you at face value. His show had a cashflow of

[*Traduction*]

Tout d'abord, un bref historique. On estime que les budgets globaux pour la production de films dans notre province se situeront en 1989 entre 300 et 400 millions de dollars. L'industrie du cinéma est l'une des dix premières industries de Colombie-Britannique. Quelque 95 p. 100 de nos activités proviennent de l'extérieur du Canada, surtout de Los Angeles; une proportion égale de notre budget global vient également de l'extérieur du Canada. Nous ne sommes pas financés au Canada.

Mon propre service de paie a versé au cours des dernières 52 semaines plus de 100 millions de dollars en rémunération à l'industrie du cinéma. Nos dossiers de paie portent en moyenne sur environ 2,500 employés permanents que nous rémunérons de façon régulière, en plus de plus 12,000 employés à temps partiel qui sont au service de l'industrie du cinéma.

Le budget de production d'un film est consacré pour environ le tiers à la rémunération, dont en gros un tiers pour les comédiens et les deux tiers pour l'équipe technique.

Sur les sommes versées à l'équipe technique, la moitié est consacrée à des entrepreneurs indépendants et la moitié à des salariés assujettis à des retenues à la source. Étant donné que le gros de notre produit est destiné à l'exportation, nous sommes actuellement exemptés de la taxe fédérale de vente.

Juste avant de venir, William Carr, directeur de production en Colombie-Britannique. . .

Le président: Vous dites que vous êtes exemptés de la TFV? Est-ce que cela signifie qu'il n'y a pas de TFV à payer sur les caméras?

M. Smyth: Il y a de la taxe sur les caméras, oui monsieur.

Le président: On ne paie pas la TFV sur les meubles?

M. Smyth: Il y a peu de meubles dans la production de films et il y a un nombre restreint. . .

Le président: Personne ne paie la TFV sur l'immeuble?

M. Smyth: Il y a un nombre restreint de caméras, par exemple.

Le président: Les camions, les autos?

M. Smyth: Le bois d'oeuvre acheté pour la production de films n'est pas assujetti à la TFV.

Le président: Mais si.

M. Smyth: Dans la mesure où le film est destiné à l'exportation, naturellement, et dans la mesure où il s'agit d'un procédé de fabrication.

William Carr, directeur de production en Colombie-Britannique, m'a récemment donné des chiffres sur un film qu'il vient de terminer. Je pourrais vous donner le détail des calculs, mais je ne m'arrêterai pas à cela ce soir. Je vous demanderais d'accepter tout simplement les chiffres que je vous donne. Pour son film, les

[*Text*]

$450,000 a week. If you remove what amounts to the 10% of people who are paid on a salaried basis and subject to source deductions, that leaves approximately $400,000 worth of payments that will attract the GST.

• 2130

All our films are financed to the hilt. So the first problem we have is to raise additional funds to finance the film. Based on the planned monthly reporting process for GST, where you are going to be paying the taxes say in March, you are going to be reporting those taxes you have paid out and/or collected at the end of April, and hopefully you will get your rebate within 21 days later in May, there is approximately a 12-week cycle, which I have used to give you the specifics of our example.

Based on the $400,000 cashflow that attracts GST, this one film project would have to raise an additional $36,000 a week to make the GST payments. The cost of borrowing during this 12-week cycle at 13.% would amount to approximately $6,200. With the high cashflow volume we have and the complexity of the GST and the method by which you are going to have to document it so you can get it back, there is no question in our minds that a major production in particular is going to have to hire an additional accountant on the accounting staff to keep track of it. The production cycle of 12 weeks would then result in a cost to the film production company of $18,000.

For Mr. Carr's particular picture, which lasted eight months in production in total, six months of which were very active as far as filming and heavy post-production and heavy production were concerned, the cost would have amounted to $26,000 for additional staff and $18,000 for interest, for a total cost to him of $44,000 over what it cost him to do that film today.

While I realize this is out of your purview, in British Columbia, as they do in most provinces, we have to pay provincial sales tax on the product. I think very few people would question, nor do I, the fact that this provincial sales tax is going to get added on to the basic cost of the good plus the GST. In this particular film that could amount to an additional $48,000. This film production would then have incurred a total pay-out of $92,000 in additional costs. It would have had to raise an additional $400,000 in financing to pay for the GST—for what? For the process of administering a tax that does not directly affect the film production, because it is an export product and all the money would come back.

We fear very seriously that the Disneys, the Universals, and the Paramounts that finance these films will simply say, "Canada? Nay." There are many states—and with the figures I have given you, you can understand why—that want to get the film production business. Florida right now is our biggest competitor. They are not going to put up with the additional administrative chores, as well as the cost, which they do not have to incur south of the border, to bring their production up here.

[*Translation*]

mouvements de trésorerie étaient de 450,000$ par semaine. En soustrayant l'équivalent de 10 p. 100 pour les salariés soumis à des retenues à la source, il reste environ 400,000$ de paiements qui seront assujettis à la TPS.

Tous nos films sont financés au maximum. Le premier problème est de trouver des fonds supplémentaires pour financer le film. D'après le système prévu de déclaration pour la TPS, selon lequel les taxes seront payées disons en mars, la déclaration des taxes versées ou perçues se fera à la fin d'avril et, si tout va bien, la ristourne arrivera 21 jours plus tard en mai; c'est donc un cycle d'environ 12 semaines qui a servi aux calculs de notre exemple.

En supposant des mouvements de trésorerie de 400,000$ assujettis à la TPS, pour ce seul film, on devrait trouver 36,000$ de plus par semaine pour payer la TPS. Il en coûterait environ 6,200$ pour emprunter cette somme pendant 12 semaines à 13 p. 100. Étant donné les mouvements élevés de trésorerie et la complexité de la TPS et des déclarations qu'elle comporte, il ne fait aucun doute pour nous que les productions importantes devront engager un comptable de plus. Le cycle de production de 12 semaines entraînerait donc un coût de 18,000$ pour l'entreprise de production du film.

Dans le cas du film de M. Carr, dont la production a duré huit mois, dont six mois d'activité très intense pour le tournage, la postproduction et la production, le coût aurait atteint 26,000$ pour le personnel supplémentaire et 18,000$ pour les intérêts, soit un coût global de 44,000$ de plus que ce qu'il lui en a coûté pour tourner ce film aujourd'hui.

Bien que cela ne relève pas de vous, en Colombie-Britannique comme dans la plupart des provinces, il nous faut payer la taxe de vente provinciale sur le produit. Je crois qu'il est clair pour la plupart des gens comme pour moi que cette taxe de vente provinciale sera ajoutée au coût de la marchandise plus la TPS. Dans le cas de ce film, cela s'élèverait à 48,000$ de plus. Cette production aurait donc encouru des coûts supplémentaires de 92,000$. Il aurait fallu trouver 400,000$ de plus de crédits pour payer la TPS—et dans quel but? Tout simplement pour l'administration d'une taxe qui ne touche pas directement la production du film, puisqu'il s'agit d'un produit d'exportation et que la taxe serait remboursée.

Nous craignons que Disney, Universal, Paramount, tous les studios qui financent ces films ne décident de laisser tomber le Canada. Il y a beaucoup d'États—et d'après les chiffres que je vous ai donnés, vous comprenez pourquoi—qui voudraient attirer la production de films. La Floride est actuellement notre plus gros concurrent. Les studios ne vont pas s'imposer des tâches administratives et des coûts qui n'existent pas au sud de la frontière pour amener leurs productions ici.

[*Texte*]

We have not even addressed the additional administrative effects on our suppliers, on our cast, on our extras, and on the foreign stars and crew, who have significant powers of persuasion when it comes to people like Disney to say no, I do not want to come to Canada, it is getting too complicated.

Mr. Dorin: Does anybody make movies in Britain, France, Italy, countries like that?

Mr. George Chapman (Dominion Stages of B.C. Ltd.): Not as many as they used to in Britain, no. The VAT tax has had an impact on that industry. In fact, we are looking at attempting to lure them over to Canada now. We may be a better deal.

Mr. Dorin: So you are telling me that from the point of view of making movies, even though it is a cashflow effect only, because theoretically there is no net tax, in essence, at that point at least, at least in the production of the film, the movie business is no longer present in the European countries? Do they not make any movies in Italy and France any more?

Mr. Chapman: The film business in Italy and France is not the market we are involved in. The market we are involved in is servicing primarily L.A. production. L.A. has a cost of living. . . the purchase power in L.A. is about 20% greater than it is in Vancouver. We have offset our costs to try to compete in terms of labour and equipment rentals and so on, but we are looking at a decline in production. Up to now, with the rising dollar, that has certainly had an impact on our business that has been substantial, and it is showing mostly with the television movies. They are set to a licence fee that has not been changing; in fact, it has been going down, and they have been looking for other areas to shoot.

• 2135

We visualize this tax and certainly the rising dollar in our business serving that production as coffin nails. This is just one of a line of many coffin nails.

Mr. Smyth: For the countries you are talking about, and indeed for Canada for its internal production, it is going to have an effect on them as well. We are dealing with internal film production. We are talking about a multi-hundred million dollar business which is financed from foreign sources, which are going to say nay, because they are not going to come here any longer to do their production when they can do it with less administrative hassle and costs south of the border.

Mr. Chapman: Why pay for the privilege of shooting in Canada?

Mr. Dorin: Oh, sure. But we have two impacts here. I am not going to try to discredit your numbers, but we have two impacts. First of all you are saying that because you are large in the export business you are not taxable, theoretically, both currently and in future with the new system. If we look at the existing system, somehow you are probably paying a certain amount of federal sales tax, existing federal sales tax, on things like pick-up trucks,

[*Traduction*]

Nous n'avons même pas traité des effets administratifs supplémentaires sur nos fournisseurs, nos comédiens, nos figurants, sur les étoiles de l'étranger et sur l'équipe technique, qui peuvent être très convaincants auprès de gens comme Disney s'ils disent qu'ils ne veulent pas venir au Canada parce que la situation est trop compliquée.

M. Dorin: Est-ce qu'on fait des films en Grande-Bretagne, en France, en Italie, dans des pays de ce genre?

M. George Chapman (Dominion Stages of B.C. Ltd.): Moins maintenant en Grande-Bretagne. La TVA a eu un effet sur cette industrie. En fait, nous tentons maintenant de les attirer au Canada. Nous sommes peut-être plus avantageux.

M. Dorin: Est-ce que vous me dites que pour la production de films, même si l'effet se restreint aux mouvements de trésorerie, parce qu'il n'y a théoriquement aucune taxe nette pour la production du film, le cinéma n'est plus présent dans les pays européens? Ne fait-on plus de films en Italie et en France?

M. Chapman: L'Italie et la France ne sont pas le marché qui nous intéresse. Nous nous intéressons à desservir surtout les productions de Los Angeles. Le coût de la vie. . . le pouvoir d'achat à Los Angeles est d'environ 20 p. 100 supérieur à ce qu'il est à Vancouver. Nous avons réduit nos coûts pour soutenir la concurrence en ce qui concerne la main d'oeuvre et la location de matériel, etc., mais il y a une baisse de la production. Jusqu'à maintenant l'augmentation du dollar a eu un effet substantiel sur notre industrie, particulièrement dans le cas des films pour la télévision. Le droit de licence n'a pas évolué; en fait il a diminué et on cherche d'autres endroits pour le tournage.

Nous estimons que cette taxe et l'augmentation du dollar sont des clous de cercueil. Ceci est tout simplement le dernier d'une série de clous de cercueil.

M. Smyth: Pour les pays dont vous parlez, et aussi pour la production interne du Canada, il y aura également un effet. Nous nous occupons de production interne de films. Il s'agit d'un chiffre d'affaires de plusieurs millions de dollars financés de l'étranger. Or les étrangers vont refuser, ils ne viendront plus ici si leur production peut se faire avec moins de chinoiseries et des coûts réduits au sud de la frontière.

M. Chapman: Pourquoi payer pour le privilège de tourner au Canada?

M. Dorin: Oui, bien sûr. Mais il y deux effets ici. Je ne veux pas mettre vos chiffres en doute, mais nous avons deux effets. Tout d'abord, vous dites que puisque vous travaillez beaucoup pour l'exportation, vous n'êtes pas théoriquement taxable ni actuellement ni à l'avenir en vertu du nouveau système. Dans le cas du système actuel, vous payez probablement un certain montant de taxe fédérale de vente, la taxe actuelle, sur des choses comme

[*Text*]

backhoes—I do not know if you buy any backhoes, but who knows what kinds of things you might buy in a movie, almost anything I presume—lumber, various other materials. There are a whole lot of materials sold right now in Canada that you would be buying in your industry and on which you would be paying tax and would get no rebate and would, therefore, have a certain cost saving.

On the other hand, under the proposed system you are going to get all of your input taxes back. I grant you there may be a certain timing differential in terms of paying for it and getting it back 30 days later, or 45 days later, and therefore a cashflow cost—there was no real cost—and it would seem to me that if we take a look at the two systems you are saving a tax that you are currently now paying on some goods, and the cost is going to be this cashflow timing difference. I cannot imagine that is going to be a huge number. I just have trouble with that.

Mr. Smyth: The example I just demonstrated to you cost the production company approximately $100,000. And that is only one out of three dozen films that we have done in British Columbia this year. That was a large film, and I grant that, but it is relative. We do not pay a lot of what you think of as FST. But it is hidden, and I grant you that to a certain degree. The things you are talking about—cameras, trucks, and a backhoe if it is used in construction—

Mr. Dorin: Cars.

Mr. Smyth: —they are all rented to the film company, so therefore the purchaser of that has already paid the FST somewhere down the road. And yes, it is implicit in the rent, but it is going to carry on regardless. The lumber you get to build the sets, that type of thing is all bought.

To give you a graphic example of our industry, if you buy a couch to put in the producer's office so he can sit on it, we will pay FST on it; but if we buy that couch and put it on a set and then burn that set up, it is determined to be wrought into the film and it is bought FST-exempt. That is where most of the props and most of the materials and the costs of the film production go.

The Chairman: Thank you very much. I want Ms Knebel to talk to you and get your figures from you.

Thank you very much. The meeting is adjourned until 9.30 tomorrow morning.

[*Translation*]

des camions, les rétrocaveuses—je ne sais si vous achetez des rétrocaveuses, mais qui sait ce qu'il faut acheter pour faire un film, presque n'importe quoi j'imagine—du bois, divers autres matériaux. Il y a beaucoup de matériaux vendus actuellement au Canada que vous achetez et sur lesquels vous payez de la taxe sans recevoir de remboursement; il y aura donc une certaine économie.

D'autre part, selon le système proposé, toutes les taxes sur vos intrants vous seront remboursées. Je vous concède un certain décalage entre le paiement et le remboursement, 30 ou 45 jours plus tard, et donc un coût au titre des mouvements de trésorerie—mais aucun coût réel—et il me semble que si l'on compare les deux systèmes, vous épargnez une taxe que vous payez actuellement sur certaines marchandises, et les coûts tiendront à ce décalage des mouvements de trésorerie. Je n'arrive pas à concevoir que ce soit un chiffre énorme. Je n'y arrive tout simplement pas.

M. Smyth: Dans l'exemple que je vous ai donné, le coût s'élevait à environ 100,000$. Et il ne s'agit que d'un seul film sur les trois douzaines que nous avons tourné en Colombie-Britannique cette année. Il s'agissait d'un film important, je le concède, mais tout cela est relatif. Nous ne versons pas beaucoup de TFV. Mais elle est cachée, et je vous le concède dans une certaine mesure. Les choses dont vous parlez—les caméras, les camions et la rétrocaveuse si elle est utilisée pour la construction. . .

M. Dorin: Des automobiles.

M. Smyth: Tout ça est loué et c'est l'acheteur qui a déjà payé la TFV quelque temps auparavant. Bien sûr, elle est sous-entendue dans le loyer, mais ce loyer ne va pas diminuer. Le bois utilisé pour les décors, ce genre de chose est acheté.

Pour vous donner un exemple saisissant, si nous achetons un canapé pour le bureau du producteur, nous devrons payer la TFV; mais si nous l'achetons pour un décor et si nous faisons ensuite brûler ce décor, le canapé est jugé avoir été incorporé dans le film et il exempté de la TFV. C'est là que vont la plupart des accessoires, des matériaux et des coûts de la production.

Le président: Merci beaucoup. J'aimerais que M^me^ Knebel vous consulte et que vous lui communiquiez vos chiffres.

Merci beaucoup. La séance est levée jusqu'à 9h30 demain matin.

From Dominion Stages of B.C. Ltd.:

William Smyth, President, Televector Disc Inc.;

George Chapman, Motion Picture Production Representative.

De Dominion Stages of B.C. Ltd.:

William Smyth, président, Televector Disc Inc.;

George Chapman, représentant, Motion Picture Production.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Federation of Automobile Dealer Associations of Canada:

Peter Manzel, President;

Don Beach, Tax Consultant, Coopers & Lybrand;

Kenneth R. Graydon, Executive Vice President.

From the Automotive Industries Associations of Canada:

Ray Datt, Chairman of the Board of Directors;

John MacDonald, Director;

Tom Mezon, Government Relations Committee.

From the Canadian Appliance Manufacturers Association:

Steve Snyder, Vice-Chairman.

From the Private Sector Supply to Government:

B. Garfield French, Representative;

James G. Mitchell, Representative.

(*Continued on previous page*)

TÉMOINS

De la Federation of Automobile Dealer Associations of Canada:

Peter Manzel, président;

Don Beach, conseiller fiscal, Coopers & Lybrand;

Kenneth R. Graydon, vice-président principal.

De l'Association des industries de l'automobile du Canada:

Ray Datt, président du Conseil;

John MacDonald, directeur;

Tom Mezon, Comité des relations gouvernementales.

De l'Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers:

Steve Snyder, vice-président.

De Private Sector Supply to Government:

B. Garfield French, représentant;

James G. Mitchell, représentant.

(*Suite à la page précédente*)

054710015

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'éditio
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

FEB 2 7 1991